عالمی معیشت...

ایک اختراعی تجزیہ !

FINANCIAL
ACHIEVEMENT
CONCEPTS &
TECHNIQUES

تجارتی کامیابی کیلئے
ایک مکمل لائحہ عمل...

فیکٹ

شہباز بخت





○ انتساب ○

میرے شفیق والد محترم



انصاری

خورشید احمد انجینئر (مرحوم)

(پیدائش ۳۱؍مارچ ۱۹۴۲ء، وصال ۳؍جولائی ۲۰۰۶ء)

کے نام

جن کے اس مقولے نے میرے افکار کو نئی سمت اور جہتوں سے روشناس کیا۔

"اِنسان کو کنگورے کی اینٹ بننے کی بجائے 'نیو' (بنیاد) کی اینٹ بننا چاہئے"

'اس مضمون میں ڈالر سے مراد امریکی ڈالر اور روپیہ سے مراد ہندوستانی روپیہ ہے'

☆ ایک ملین = دس لاکھ ☆ ایک بلین = سو کروڑ ☆

☆ ایک ٹریلین = ایک لاکھ کروڑ ☆



○ اس تصنیف کے جملہ حقوق آزاد ہیں ○

نامِ کتاب	فیکٹ (تجارتی کامیابی کیلئے ایک مکمل لائحۂ عمل)
اشاعت	اول
سن اشاعت	۲۰۱۶ء
مصنف	شہباز بخت
ناشر	
تعداد	
قیمت	
سرورق	**امیج گرافکس** (مالیگاؤں)

رابطہ مصنف :

پتہ : ۲۳۸، معاملیدار گلی، نیووارڈ، مالیگاؤں،

ضلع ناسک۔ پن کوڈ ۴۲۳ ۲۰۳ مہاراشٹر، انڈیا۔





پیش لفظ

اللہ رب العزت نے انسانوں کواشرف المخلوقات بنایا۔سوچنے ،سمجھنے اور فیصلہ کرنے کی قوت عطا کی تا کہ وہ اپنے مسائل حل کر سکے۔لیکن آج کوئی فرد یا قوم تنہا نہیں جسے مسائل کا سامنا نہ ہو۔بحیثیت مسلمان اس وقت جو ہمارا سب سے سنگین مسئلہ ہے وہ ہے ہماری معاشی پسماندگی۔اس پسماندگی کی کیا وجوہات ہیں یہ موضوع طویل عرصہ سے زیر بحث ہے۔مختلف ماہرین کے ذریعے ہماری اس پسماندگی کی مختلف وجوہات بیان کی گئیں۔کچھ ماہرین نے ہماری شرح خواندگی یعنی شرح تعلیم کی کمی کو اِس کا بنیادی سبب بتایا تو سیاسی رہنماؤں نے سرکاری انتظامیہ، فوج اور سرکاری دفاتر میں مسلمانوں کی غیر موجودگی کی طرف اشارہ کیا۔چند علماء نے دین سے بیزاری، گھٹتی ہوئی اخلاقی اقدار، مخلوط تعلیمی نظام اور مغرب کی اندھی تقلید کو ہماری اس پسماندگی کا اصل ذمہ دار قرار دیا۔تعلیم سے منسلک افراد اور فعال جماعتوں نے حکومت سے ہماری تعلیمی سہولتوں کو بہتر کرنے کا مطالبہ کیا تا کہ ہماری 'شرح خواندگی' میں اضافہ ہو سکے۔سیاسی رہنماؤں نے سرکاری ملازمتوں میں ریزرویشن کا مطالبہ کر کے اِس مسئلہ کو حل کرنے کی کوشش کی۔علماء نے شرعی تعلیمات کو عام کرنے کیلئے اصلاح معاشرہ جیسے سلسلوں کی شروعات کی۔اب سوال یہ ہے کہ کیا اِن اقدامات کے ذریعے ہم اپنی معاشی پسماندگی سے نجات حاصل کر پائیں گے؟

یورپی ملک یونان آج شدید معاشی بحران سے گزر رہا ہے۔وہاں کی حکومت کو اپنے واجبات کی ادائیگی کیلئے ۳۶۰ بلین ڈالر یعنی دو لاکھ کروڑ روپیہ سے زائد کی معاشی امداد کی سخت ضرورت ہے۔اگر شرحِ خواندگی میں اضافہ کر کے معاشی پسماندگی ختم ہوسکتی تو یونان کی شرح خواندگی تو 96% ہے۔

اسی طرح یورپ کی پانچویں سب سے بڑی معیشت یعنی اسپین کی حکومت بھی اپنی اقتصادی بقاء کیلئے جدوجہد کرتی نظر آرہی ہے۔ 97.7% شرح خواندگی والے اِس ملک کی معاشی درجہ بندی گزشتہ دوسالوں میں ۳ مرتبہ گر چکی ہے۔ سرمایہ کاری کے لحاظ سے اب اِسے کیوں 'غیر محفوظ' ملک قرار دیا جارہا ہے۔ اگر سرکاری ملازمتوں میں ریزرویشن ملنے سے ہماری معاشی پسماندگی دور ہوسکتی ہے تو پھر بنگلہ دیش، پاکستان اور انڈونیشیاء میں سرکاری ملازمت کا غالب حصہ مسلمانوں کے پاس ہونے کے باوجود وہاں عوام کی اکثریت اس قدر پسماندہ کیوں ہے؟ اگر مذہب سے بیزاری معاشی پسماندگی کی اہم وجہ ہوسکتی ہے تو روس جیسے لادین ملک کے بارے میں ہم کیا کہیں گے؟

اگر سرکاری ملازمتوں میں ریزرویشن ملنے سے ہماری معاشی پسماندگی دور ہوسکتی ہے تو پھر بنگلہ دیش، پاکستان اور انڈونیشیاء میں سرکاری ملازمت کا غالب حصہ مسلمانوں کے پاس ہونے کے باوجود وہاں عوام کی اکثریت اس قدر پسماندہ کیوں ہے؟ اگر مذہب سے بیزاری معاشی پسماندگی کی اہم وجہ ہوسکتی ہے تو روس جیسے لادین ملک کے بارے میں ہم کیا کہیں گے؟ امریکی عوام میں 'اخلاقی اقدار' کی کیا حقیقت ہے یہ ہم سب جانتے ہیں اس کے باوجود وہاں عوام کی اکثریت کا معیار زندگی ہم سے بہتر کیوں ہے؟ چین اور جاپان کی اتنی تیزی سے بڑھتی ہوئی اقتصادی طاقت کا کیا جواز ہے؟ کیا اس معاشی پسماندگی کی وجوہات کو سمجھنے کیلئے ہمیں مزید غور و فکر کی ضرورت ہے؟

اُمیّد ہے کہ یہ تحریر مفادِ عامہ کا ذریعہ بن کر ہماری معاشی پسماندگی کے سدِباب کے عملی طریقۂ کار کو ایک نئے انداز میں دیکھنے کی دعوت دے گی۔ اس تحریر کو مفادِ عامہ کا ذریعہ بنانے میں جن حضرات نے اپنا تعاون پیش کیا میں اپنے دل کی تمام تر گہرائیوں سے اُن کا ممنون و مشکور ہوں۔ برادرِ عزیزی 'شہزاد بخت' (شبؔ انصاری) کی لسانی تصحیح اور میرے عزیز دوست 'آصف عبداللہ' کے مفید مشوروں کے بغیر اس مضمون کی تکمیل ممکن نہ تھی۔ اللہ سے دعا ہے کہ میری اس کاوش کو شرفِ قبولیت عطا فرمائے۔ آمین!

شہباز بخت



بسم اللہ الرحمٰن الرحیم



ایسی چنگاری بھی یارب
اپنے خاکستر میں ہے !

اقبال مدبر تھے۔ دورفہم، دوربین ودورنگاہ! جب ہی تو یہ کہہ سکے تھے کہ...

’ذرا نم ہوتو یہ مٹی بڑی زرخیز ہے ساقی!

مالیگاؤں کے نوجوان فرزند شہباز بخت کی اردو تحریر بعنوان ’فیکٹ‘ FACT تجارتی کامیابی کیلئے ایک مکمل لائحہ عمل۔ کا مطالعہ خواہ وہ سرسری ہو یا دیدہ ریزی کے ساتھ، بتاتا ہے کہ انہوں نے نہایت حقیقت پسندی کیساتھ PRAGMATICALLY پراگماتی طریقے سے مسلمانوں کی معاشی پسماندگی کے اسباب جاننے اوران کا حل تلاش کرنے کی کامیاب کوشش کی ہے۔ان کے طریقہء استدلال کی انفرادیت اور اسباب وعوامل کی پیشکش میں پر اختصار لیکن انوکھی جامعیت اور ممکنہ حل کی جانب فراست سے لبریز حکیمانہ نشان دہی، عوام و خواص دونوں کو یکساں طور پر متاثر کرنے کی صلاحیت کی حامل ہیں۔

ان کی یہ تحریر اس لائق ہے کہ امت کے ہر فرد، ہر ادارے، ہر تنظیم اور ہر اس فکر مند اور باعمل شخص تک پہنچے جو ملت کی فلاح و بہبود کے لئے کچھ نہ کچھ کر رہا ہے یا کرنا چاہتا ہے۔ حیرت انگیز بات یہ ہے کہ شہباز بخت کوئی روایتی مصنف، لکھاری یا اہل قلم نہیں ایک جدید تعلیم یافتہ لیکن دین کا سچا شعور رکھنے والے اور دین کا روایتی آبائی یا تقلیدی نہیں شعوری فہم رکھنے والے مارکیٹنگ پروفیشنل ہیں۔ وہ لکھتے ہیں کہ۔۔ اکثر مجھے دور دراز کے مختلف شہروں کو دیکھنے کا موقع ملا۔ میں نے متعدد ممالک کا بھی سفر کیا۔ ترقی یافتہ قوموں کی

آنکھوں کو خیرہ کر دینے والی معاشی ترقی دیکھنے کے بعد جب اپنی قوم کا جائزہ لیا تو اکثریت مفلسی اور محرومی کا شکار نظر آئی۔ معصوم کم سن بچوں کو تعلیم حاصل کرنے کی بجائے محنت مزدوری کرتے ہوئے دیکھ کر مجھے جو تکلیف ہوتی ہے یہ تصنیف 'فیکٹ' تجارتی کامیابی کیلئے ایک مکمل لائحہ عمل۔ اسی کا ردعمل ہے۔ اگر سرمایہ، وسائل، مواقع اور تعلیم سے محروم کسی ایک بچے کے لیے بھی یہ تحریر مایوسی کے اندھیروں سے نکال کر اس کی صحیح رہنمائی کر سکی تو ان شاء اللہ یہ ہماری قوم کے معاشی استحکام کی شروعات ہوگی۔

حقیقت یہ ہے کہ اس کتاب 'فیکٹ' کا موضوع، اس کا مرکزی خیال، اس کا مواد، اس کے ضمنی موضوعات، اس میں پیش کیے گئے دلائل اور امثال میں کچھ بھی نیا نہیں بلکہ سب کچھ سامنے کی باتیں اور سامنے کی چیزیں ہیں لیکن اس کا طرز تحریر، اس کا اسلوب، اس کا حسب ضرورت اختصار یا اس کی تفصیل، سب کچھ نادر اور UNIQUE ہے۔ اس کے بین السطور کو فاضل اور ذہین مصنف نے جس طرح اپنے پیغام کیلئے استعمال کیا ہے وہ اپنے آپ میں ایک خاصے کی چیز ہے۔

شہباز بخت نے اپنی اس کتاب کے کوزے میں سمندر سموتے ہوئے ہمیں بتایا ہے کہ ہمارے اطراف ترقی کے وافر امکانات بکھرے پڑے ہیں۔ نام لئے بغیر اور کسی واعظ خشک کا روپ دھارن کئے بغیر شہباز نے جس طرح اسلام میں تجارت کی اہمیت کو اس کتاب کا موضوع بنایا ہے وہ دل پزیر ہی نہیں بے نظیر بھی ہے۔ نئی نسل کے سوچنے کا انداز بدل سکنے کی صلاحت رکھنے والی یہ تحریر بلا شبہ اس کی متقاضی ہے کہ اسے جلد از جلد پورے ملک اور مسلم دُنیا بالخصوص بھارت، بنگلہ دیش اور پاکستان میں پھیلا دیا جائے۔

فهل من مدکر!

عالم نقوی

(۲۹ جولائی ۲۰۱۶ جمعۃ المبارک)



فہرست



﴾پہلا باب﴿

عالمی معیشت

ایک اختراعی تجزیہ...

’تبدیلی‘ ایک ایسا عمل ہے جو اپنے مثبت اور منفی اثرات کے ساتھ اِس دُنیا میں ہمیشہ جاری رہتا ہے۔ ہم اِنسانی تاریخ کے اَب تک کے سب سے ترقی یافتہ دور سے گزر رہے ہیں۔ یہ فلک بوس عمارتیں، زیرِ زمین سرنگیں، چیزوں کے بلند معیار، سمندروں، فضاؤں اور خلاء تک اِنسانی رِسائی، جدید مواصلاتی نظام کے ذریعے باہمی رَبط وضبط کے نت نئے طریقہ اختیار کر رہی یہ تیز رفتار زندگی اور عالمی معیشت کی اِس قدر وسعت اِس بات کا ثبوت ہے کہ تبدیلی کے مثبت اثرات نے ہمارے ’تمدن‘ کو نئی بلندیاں عطا کی ہیں۔ اِنسانی تاریخ اِس بات کی گواہ ہے کہ پسماندگی کے اندھیروں سے نکل کر ترقی کی جانب سفر کرتے ہوئے دُنیا کی ہر قوم نے تبدیلی کے اِس عمل کو فراخ دلی کے ساتھ قبول کیا اور متعدد قوموں نے اِسے اپنی سماجی، ثقافتی اور اقتصادی ترقی کا ذریعہ بھی بنایا ہے۔





معاشی کامیابی حاصل کرنے کے اصل طریقہء کار پر بحث کرنے سے پہلے ہمیں یہ جان لینا ضروری ہے کہ عملی زندگی میں مختلف پیشوں کا انحصار اصل میں کن بنیادوں پر ہوتا ہے۔



اِس دُنیا میں اِنسانوں کی غالب اکثریت کسی نہ کسی پیشہ سے وابستہ ہے لیکن ان میں سے بیشتر افراد اپنی پوری پیشہ ورانہ زندگی اِس بات سے بے خبر ہی رہتے ہیں کہ دراصل وہ کیا فروخت کررہے ہیں۔آپ کو یہ جان کر شدید حیرت ہوگی کہ عملی زندگی میں ہم 'مادّی' چیزوں کیلئے کم اور 'غیر مادّی' چیزوں کیلئے زیادہ قیمت ادا کرتے ہیں۔دُنیا میں ہونے والے تمام کاروبار کو محض چند صفحات میں سمیٹنا کسی سمندر کو 'کوزے' میں سمادینے کے مترادف ہے

اعتماد



دُنیا کے کسی بھی کاروبار کو باہمی اعتماد کے بغیر انجام دینا ممکن نہیں ہے۔ جزوی طور پر ہر کاروبار میں اِس کی ضرورت ہوتی ہے لیکن کچھ کاروبار میں اِس کی موجودگی بنیادی حیثیت رکھتی ہے۔ عالمی معیشت کے سب سے بڑے حصہ پر اُن ماہر کاروباریوں کی دعویداری ہے جنھوں نے انسانوں کے اعتماد کو حاصل کیا اور اُنہیں بحال رکھا۔ عالمی معیشت کے سب سے بڑے حصہ پر 'جوائنٹ اسٹاک' یعنی پبلک لمیٹیڈ کی شکل میں کارروبار کرنے والی کارپوریٹ کمپنیوں کی اجارہ داری ہے۔ آج دُنیا کے تقریباً ہر ملک میں موجود 'اسٹاک ایکس چینج' کی موجودگی اور اس میں ہونے والا وسیع کاروبار اس کا بات کا ثبوت ہیں۔



کسی بھی ملک کے اسٹاک مارکیٹ میں استعمال ہونے والے سرمائے سے ہی اُس ملک کے معاشی استحکام کا اندازہ لگایا جاتا ہے۔ ۲۰۱۴ء میں عالمی سطح پر اسٹاک مارکیٹ میں استعمال ہونے والے سرمائے کا تخمینہ ۵۵ ٹریلین ڈالر سے زائد رہا۔ نیو یارک اسٹاک ایکس چینج میں '۲۰' ٹریلین ڈالر سے زائد کا کاروبار ہوا۔ جبکہ ۲۰۱۴ء میں ہندوستان میں کے بامبے اسٹاک ایکس چینج میں پچاس لاکھ کروڑ روپئے سے زائد کا کاروبار رہوا۔ ان اعداد وشمار سے پتہ چلتا ہے کہ عالمی معیشت میں باہمی اعتماد کا استعمال کتنے وسیع پیمانے پر کیا جارہا ہے۔

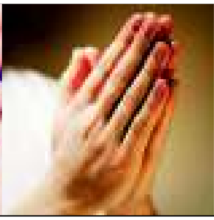


نیویارک اسٹاک ایکس چینج


بامبے اسٹاک ایکس چینج



مختلف بینکوں کے کاروبار کی بنیاد بھی اعتماد پر ہی قائم ہوتی ہے۔ اس اعتماد کی وجہ سے ہی ہم اپنا قیمتی سرمایہ کاروبار کرنے کی اجازت کے ساتھ بینکرس کے حوالے کردیتے ہیں۔ آج دنیا کے مختلف ملکوں میں متعدد جماعتوں اور حکومتوں کے زیرِنگرانی بینک کا کاروبار جاری ہے۔ عالمی، ملکی، صوبائی اور مقامی سطح پر کاروبار کرنے والے بینک کس قدر وسیع پیمانے پر سرمایہ کا استعمال کرتے ہیں یہ ہم سب جانتے ہیں۔ اس کاروبار کی 'وسعت' کتنی زیادہ ہے یہ جاننے کیلئے ہم ہندوستانی حکومت کے زیرِنگرانی چلنے والی اسٹیٹ بینک آف انڈیا' کے ۲۰۱۴ء میں حاصل کئے گئے ۱۷۹۱۶ کروڑ روپیہ کے سالانہ منافع کی شکل میں دیکھ سکتے ہیں۔

اُمّید




معاشی کامیابی حاصل کرنے والوں میں وہ افراد بھی 'کامیاب' نظر آتے ہیں جنھوں نے ایک غیر مادی شئے یعنی 'اُمید' کو اپنی معاشی ترقی کا ذریعہ بنایا۔ ہر انسان اپنی زندگی میں سب سے بڑی قیمت اُمید کیلئے ادا کرتا ہے۔ بغیر کسی خاص محنت کے محض 'الفاظ' کی جادوگری سے اِسے فروخت کیا جاتا ہے۔ ایک عام انسان اپنی آئندہ زندگی کے 'بہتر' ہونے کیلئے جتنی قیمت ادا کرتا ہے اُتنی کسی اور 'مد' میں نہیں کرتا۔ کیا آپ نے کبھی کسی مذہبی رہنما کو کوئی جسمانی محنت کرتے یا پسینہ بہاتے دیکھا ہے؟ لیکن پھر بھی دُنیا کی ساری آسائشیں اُنھیں میسر ہوتی ہے کہ جنت، ہیون یا سورگ کے نام پر وہ ہمیں انتہائی مہنگی قیمت کے عوض 'اُمید' فروخت کرتے ہیں۔

'فوربس' میگزین میں ۲۰۱۴ء میں جاری کی گئی دُنیا کے اُمیر ترین 'شاہوں' کی فہرست میں گیارہ نمبر پر موجود پرنس آغا خان اس کی زندہ مثال ہیں۔ یہ مذہبی پیشوا کتنے اُمیر ہیں اِس بات کا اندازہ سال ۲۰۱۱ء میں اُن کی بیوی 'اُنارہ بیگم' کو طلاق دیتے وقت ادا کی گئی چار سو کروڑ روپیہ کی رقم اور گزشتہ سال اُن کے ذریعے خریدی گئی 'ایک ہزار کروڑ' روپیہ کی پرتعیش 'کشتی' سے بآسانی کیا جاسکتا ہے۔




اِٹلی کے تاریخی شہر روم میں عیسائی مذہب کے عالمی پیشوا 'پوپ' کی رہائش اپوسٹولک پیلس کی وسعت اور خوبصورت نقش و نگاری بھی یہی حقیقت بیان کررہی ہے۔ سات لاکھ چالیس ہزار مربع فٹ سے بھی زائد رقبہ رکھنے والے اِس عالیشان 'محل' کو دُنیا کے تیسرے سب سے بڑے محل ہونے کا شرف بھی حاصل ہے۔ ہندوستان میں 'شری ستیہ سائی بابا' کے ٹرسٹ 'پوتاپارتھی' کے چالیس ہزار کروڑ روپئے کے اور کیرالہ میں موجود 'پدمنا بھاسوامی مندر' سے برآمد ہونیوالے 'نوے ہزار کروڑ' روپئے سے زائد قیمت کے اثاثے بھی یہی حقیقت بیان کررہے ہیں کہ ہماری زندگی میں 'امید' کی اہمیت کتنی زیادہ ہے۔



ہمارے حکمراں اور سیاسی رہنماؤں کا معاشی ترقی کے حاصل کرنے کا بھی کچھ ایسا ہی طریقہء کار ہے۔ اگر آپ بغور جائزہ لیں تو یہ ایک محفوظ سماجی زندگی کی اُمید ہی ہے جس کیلئے ہمیں اکثر بڑی قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ اس اُمید کو فروخت کرنے کیلئے بھی صرف زبان کی جادوگری کی ضرورت پڑتی ہے۔ ہمارے اکثر سیاسی رہنماء کتنے اَمیر ہوتے ہیں یہ جاننے کیلئے آپ اپنے محلّہ، شہر، صوبہ یا ملک کے کسی بھی سیاسی لیڈر کی پرتعیش زندگی اور اُن کے اثاثوں پر نظر ڈال سکتے ہیں۔ دُنیا کی مختلف بینکوں میں موجود بے انتہاء دولت کے مالکوں کی اکثریت ان ہی 'مذہبی' اور 'سیاسی' سربراہوں کی قبیل سے تعلق رکھتی ہے۔



ضرورت



روٹی : پہلی بنیادی ضرورت ۔ وسیع معنوں میں ُروٹی ٗ ہر اُس کھانے کی چیز کو کہا جا سکتا ہے جس سے انسان اپنی بھوک مٹا سکے۔ کسان کے کھیتی کرنے، کھیتی کیلئے استعمال ہونے والے تمام ہی لوازمات وا دویات، اوزار، لوازمات بنانے اور فروخت کرنے والے افراد ہماری اسی ضرورت سے منسلک ہیں۔ بازاروں میں خورد و نوش سے متعلق تمام ہی چیزیں جیسے شہد، دودھ، سبزی، پھل، مچھلی، گوشت، مصالحے، باورچی خانہ کے جملہ سامان، جنک فوڈ سے لیکر خشک میوہ جات تک، برف پچھے لے کر وسیع و عریض ُکولڈ اسٹورج ٗ تک، منرل واٹر









سے لیکر پیکڈ فوڈ تک کے کاروبار تک، مختلف قسم کے پکوان تیار کرنے والے تمام باورچی ، چائے کی چھوٹی سی دکان سے لیکر ملٹی نیشنل چین آف ہوٹلس سے منسلک تمام کاروبار اسی ضرورت کی تکمیل کیلئے جاری ہے۔

چھوٹے چھوٹے خوانچہ فروشوں سے لے کر وسیع و عریض میگا مال اور سوپر مارکیٹ تک، شادی بیاہ میں کھانا بنانے وفراہم کرنے والے، ادنیٰ ہوٹل کے بیرے سے لیکر پانچ ستارہ ہوٹل کے سفید پوش منیجر وغیرہ تک کے تمام انسان معاشی ترقی کیلئے ہماری اِسی ُضرورت ٗ کو پوری کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔

کپڑا : دوسری بنیادی ضرورت۔جسم کومستور کرنے کی صلاحیت رکھنے والی ہر چیز کو وسیع معنوں میں 'کپڑا' کہا جا سکتا ہے۔کپاس اُگانے والے کسان، دھاگہ بنانے اور بُننے کا عمل انجام دینے والے کارخانے،مختلف قسم کے مراحل سے تیار کپڑوں کی تجارت سے منسلک افراد ہماری اسی ضرورت کی تکمیل میں لگے ہیں۔سوئی سے لیکر سلائی کی مختلف مشینوں تک، کپڑوں کی دکان سے لیکر درزی اور صابن سے لیکر واشنگ پاؤڈر تک، زیر جامے سے لیکر سوئیٹر،شال،مختلف قسم کے نقاب اور رومال تک تمام قسم کے کپڑوں کے مختلف شوروم سے لیکر فیشن انڈسٹری تک کا تمام کاروبار ہماری اسی ضرورت کی سبب وجود میں آسکا۔





مکان : تیسری بنیادی ضرورت۔موسمی تکالیف سے تحفظ حاصل کرنے کیلئے بنائی گئی چار دیواروں پر موجود چھت کے مجموعے کو'مکان' کہتے ہیں۔زمین کھودنے والے مزدوروں، پتھر،اسٹیل، سیمنٹ، رنگ وروغن اور فرنیچر جیسی تعمیر سے متعلق مختلف چیزوں کے بنانے اور فراہم کرنے والے مختلف افراد، کمپنیاں اور ایجنسیاں ہماری اسی ضرورت کی تکمیل کر رہی ہیں۔دُنیا کے تقریبا ہر علاقہ میں موجود معمولی سرائے سے لیکر پانچ ستارہ ہوٹلوں تک کا تمام کاروبار اِسی ضرورت کی بدولت ممکن ہو سکا ہے۔عام طور پر اِنہیں تین ضرورتوں کو ہم 'بنیادی' ضرورت سمجھتے ہیں لیکن عملی زندگی میں ہماری کچھ بنیادی ضرورتیں اور بھی ہیں۔

سفر: کسی انسان کا ایک جگہ سے دوسری جگہ جانا 'سفر' کرنا کہلاتا ہے۔ یہ بھی اِنسان کی 'بنیادی' ضرورت ہے۔ کسی انسان کا اپنی عملی زندگی میں 'سفر' کئے بغیر اپنی بشری ضروریات کی تکمیل کرنا 'ممکن' نہیں ہے۔ سڑکیں، پل، سرنگیں، انڈر پاس اور فلائے اوور سے لے کر 'فٹ پاتھ' تک، چپل سے لیکر قیمتی جوتوں تک، بٹوہ سے لیکر اٹیچی تک کے تمام کاروبار، بس، ٹیکسی، ریلوے اسٹیشن، بندرگاہیں، ٹریول ایجنسیاں، ائرپورٹ، رکشہ، ریل، سائیکل سے لیکر مسافر بردار بحری و ہوائی جہاز کے ساز و سامان بنانے، چلانے اور اِن کی تجارت کرنے والے تمام افراد اور کمپنیوں کے تمام ہی کاروبار ہماری اِسی ضرورت کے تحت وجود میں آئے ہیں۔



انرجی سیکٹر جیسے بجلی، سولار، کوئلہ، پیٹرول، ڈیزل، ایل پی جی اور سی این جی جیسی مختلف مصنوعات سے منسلک تمام کاروبار بھی اسی ضرورت کی وجہ سے ممکن ہو سکے۔ اگر صرف مائع ایندھن کے کاروبار کا بھی جائزہ لیں تو عالمی سطح پر اس کی ضرورت '۹۰' کروڑ بیرل روزآنہ سے بھی زائد ہے۔ صرف ہندوستان میں پیٹرول کی یومیہ ضرورت 'چالیس لاکھ' بیرل ہے جبکہ امریکہ میں تقریباً دو کروڑ اور چین میں ایک کروڑ بیرل یومیہ درکار ہیں۔ قارئین کی معلومات کیلئے عرض ہے کہ بین الاقوامی سطح پر ہونے والی خام تیل کی تجارت ایک بیرل میں تقریبا '۱۶۰' لیٹر کا ہوتا ہے۔

ٹرانسپورٹ: سامان کو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنا یعنی حمل ونقل بھی اِنسان کی بنیادی ضرورت ہے۔ اِنسان کبھی 'ٹرانسپورٹ' نہیں کیے جاتے اور سامان کبھی 'سفر' نہیں کرتے۔ پیکنگ سے متعلق تمام ساز وسامان کے بنانے، فروخت کرنے والے افراد اور کمپنیاں، پلاسٹک کی تھیلی سے ہو یا لوہے کے وزنی کنٹینر، چھوٹے سے گودام سے لے کر بڑے وئیر ہاؤس تک، حمّال سے لیکر ارتھ موور مشینوں تک، قلی سے لیکر وزنی مال بردار ٹرکوں تک، رسی سے لیکر زنجیر تک، بری، بحری اور ہوائی راستوں سے کاروبار کرنے والی مختلف ملٹی نیشنل کارگو کمپنیوں، کلیرنگ ایجنٹوں اور مختلف بندرگاہوں سے منسلک افراد ہماری اِسی









ضرورت کو پورا کرتے نظر آتے ہیں۔ چونکہ ہم اپنی عملی زندگی میں اپنی بیشتر ضرورتوں کی تکمیل کے لئے اسی پر انحصار کرتے ہیں اس لئے اس کا شمار بھی دنیا کے چند منافع بخش کاروباروں میں کیا جا سکتا ہے۔ صرف بیس سال قبل اپنا کاروبار شروع کرنے والی جرمنی کی مشہور ملٹی نیشنل کارگو کمپنی ڈی ایچ ایل ایکسپریس؛ تقریباً '۱۰۰' ہوائی جہاز، متعدد بحری جہاز اور اپنے چار لاکھ پچاس ہزار سے زائد ملازموں کے ذریعے دنیا کے '۲۲۰' ممالک میں اپنا کاروبار رہی ہے۔ ڈی ایچ ایل ایکسپریس کے تقریباً تین 'بلین ڈالر' کے سالانہ منافع سے آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ ٹرانسپورٹ کا کاروبار عالمی سطح پر کس قدر 'وسیع' ہے۔



رابطہ: انسان کے باہمی رابطہ قائم کرنے کے عمل کو اِنسان کی بنیادی ضرورت میں شمار کیا جاسکتا ہے۔ بغیر کسی 'باہمی رابطے' کے انسانی سماج کا کوئی 'تصور' ہی نہیں ہے۔ انسانوں کے اپنی مادری زبان کے ساتھ ساتھ مختلف زبانوں کے سیکھنے، سکھانے سے متعلق مختلف کورسس، خط و کتابت کے مختلف ذرائع، دُنیا کے ہر شہر میں 'ڈاک گھروں' اور 'ٹیلی فون ایکس چینج' کی موجودگی، عالمی سطح پر ہر لمحہ بھیجے اور وصول کئے جارہے لاتعداد ای میل و میسیج اور دُنیا میں ہر روز مواصلات سے منسلک کاروبار میں دن بدن 'صارفین' کی بڑھتی ہوئی تعداد اِس بات کا ثبوت ہے کہ انسان اپنی اس 'ضرورت' کو کتنی اہمیت دیتا ہے۔



باہمی رابطے کے متعدد ذرائع ہیں۔ ان میں سے ایک ذریعہ 'ٹیلی کام' بھی ہے۔ اسی کاروبار سے منسلک برطانوی ملٹی نیشنل ٹیلی کمیونیکیشن کمپنی 'ووڈافون' نے نوے ہزار افراد کو روزگار فراہم کرتے ہوئے ۲۰۱۴ء میں تقریباً بارہ بلین 'یورو' بطور سالانہ منافع حاصل کیا۔ اسی سال ہندوستانی کمپنی 'ائرٹیل' نے بھی تقریباً ایک ہزار کروڑ روپیہ منافع حاصل کیا۔ یہ اعداد و شمار اس بات کی طرف اشارہ کررہے ہیں کہ دنیا میں اس کاروبار کی وسعت کتنی زیادہ ہے۔

مبادلہ : تمدن کے آغاز سے ہی ایک 'چیز' کے ساتھ دوسری 'چیز' کا مبادلہ کیا جا رہا ہے۔ 'ٹرانزیکشن' یعنی 'مبادلہ' کو انسان کی 'بنیادی' ضرورت کہا جا سکتا ہے۔ دُنیا میں کوئی بھی اِنسان اپنی تمام ضرورتوں کی تکمیل کا ہر سامان بذات خود نہ تو بنا سکتا ہے اور نا ہی 'پیدا' کر سکتا۔ ہماری بیشتر ضرورتوں کی تکمیل کا انحصار 'مبادلہ' پر ہوتا ہے۔ دنیا کے کسی بھی ملک کے کسی بھی علاقے میں رہنے والے ہر انسان کی عملی زندگی میں یہ روزمرہ کے معمول شامل ہے۔

گزرتے وقت نے سیاسی اور علاقائی بنیادوں پر 'مبادلہ' کے مختلف معیار بنائے اور تمدن کے





ہر دور میں یہ معیار تبدیل ہوتے رہے لیکن مبادلہ ہمیشہ سے کیا جا رہا ہے اور کیا جاتا رہے گا۔ ہماری اِسی ضرورت نے 'انٹرنیشنل مونیٹری فنڈ' یعنی 'IMF' جیسے ادارے کی بنیاد ڈالی۔ اس جدید دور میں مختلف ملکوں کیلئے کرنسی چھاپنے سے لے کر اُن کی 'قیمتوں' کا معیار طے کرنے والے مختلف ادارے عالمی سطح پر فعال ہیں۔ آج سکہ، کرنسی نوٹ یا کریڈٹ و ڈیبٹ کارڈ کے ذریعے اِسے انجام دیا جا رہا ہے۔ ٹکسال سے لیکر کاغذ بنانے، پرنٹ کرنے اور الیکٹرانک ٹرانسیکشن میں استعمال ہونے والی مختلف مشینوں کے بنانے و فراہم کرنے والی کمپنیوں کے کاروبار اسی ضرورت سے منسلک ہے۔ بینک اور ڈاک گھر بھی اس کیلئے استعمال ہوتے ہیں.

بین الاقوامی سطح پر کرنسی ایکسچینج اور 'منی ٹرانسفر' کرنے والی مختلف کمپنیاں بلا مبالغہ کروڑوں ڈالر کا یومیہ کاروبار کرتی نظر آتی ہیں۔ ان کے کاروبار کی وسعت کو سمجھنے کیلئے آپ دُنیا کے دو سو سے زائد ممالک میں موجود 'چار لاکھ اسی ہزار' شاخوں کے ذریعے گزشتہ ایک سو پچاس سال سے 'مالیاتی' خدمات انجام دے رہی شمالی امریکہ کی مشہور کمپنی 'ویسٹرن یونین' کی سال ۲۰۱۳ء میں حاصل ہونے والے '۱۱۰۰' ملین ڈالر کی آمدنی پر نظر ڈال سکتے ہیں۔

ضمنی ضرورتیں: ہماری کچھ ضرورتیں اور بھی ہیں جو 'بنیادی' تو نہیں ہیں لیکن ہماری زندگی میں آسانیاں پیدا کرنے کیلئے 'ضمنی ضرورت' کے طور پر موجود ہیں۔ جیسے کمپیوٹر، اِس میں موجود مختلف سافٹ وئیر، اِنٹرنیٹ، موبائیل، ٹی وی، فریج، اے سی، مکسر جیسے تمام لوازمات، صابن، ٹوتھ پیسٹ، گھڑی، رومال اور اِن سب کے ساتھ روزمرہ کی زندگی میں استعمال ہونے والی ایسی تمام ہی اشیاء جو آج ہماری زندگی کا لازمی جزو بن چکی ہیں۔ اِن کے بغیر آج انسانی زندگی کا تصور محال ہے۔ اِن اشیاء کے بنانے والے کمپنیاں، انہیں فراہم کرنے والے اور اِن کے اشتہارات سے منسلک افراد ہماری اِن ضمنی ضرورتوں سے منسلک کاروبار کرکے اپنی معاشی ترقی کی کوشش کر رہے ہیں۔

اضافی ضرورتیں: یہ نہ تو ہماری بنیادی ضرورت ہے اور نہ ہی ضمنی۔ یہ دراصل کوئی ضرورت نہ ہوکر بھی 'اضافی ضرورت' کے نام سے ہماری زندگی میں موجود ہوتی ہے۔ اسکی آسان مثال کیلئے آپ پاپ کارن، چاکلیٹ، کیڈبری، آئس کریم، مٹھائیاں، چائے، کافی، پان، مختلف کھلونے، گریٹنگ کارڈس، پرفیوم، لپ اسٹک و غازہ، آنکھوں کے رنگین لینس، سافٹ ڈرنک سے لیکر ہیرے موتی اور سونے چاندی کے بیش قیمتی زیورات وغیرہ کے استعمال تک پر آپ نظر ڈال سکتے ہیں۔ اِن اشیاء کا عالمی سطح پر سالانہ کاروبار بھی 'اربوں ڈالر' کا ہے۔

چونکہ یہ ضرورت ہماری کوئی 'قرارِ واقعی' ضرورت نہیں ہوتی اسلئے شاطر کاروباری اِنھیں فروخت کرنے کیلئے خوبصورت اور معروف چہروں کے ذریعے کئے گئے مختلف قسم کے اِشتہاروں کا سہارا لیتے ہیں۔ اِس سچائی کا مشاہدہ ہر اِنسان اپنے اطراف نظر آنے والے مختلف اشتہاروں کو دیکھ کر بآسانی کرسکتا ہے۔ ہماری روزمرہ کی عملی زندگی میں صابن سے لیکر ٹوتھ پیسٹ تک اور جھاڑو سے لیکر ویکوم کلینرز تک ایسی تمام ہی اشیاء ولوازمات کے بنانے، فراہم کرنے، فروخت کرنے، ان کے اشتہاروں میں نظر آنے والے افراد ہم سے ہماری زندگی کی ایک اہم ضرورت یعنی 'صفائی' کی قیمت وصول کرتے نظر آتے ہیں۔ ●●



خدمت



معاشی کامیابی کے حصول کیلئے 'خدمت' کو ذریعہ بنانے والے انسانوں کی اس دنیا میں اکثریت ہے۔ بنیادی طور پر انسانی 'خدمات' کی صرف دو عمومی قسمیں ہیں۔ پہلی قسم وہ ہے جس میں معاوضہ 'کام' کے عوض لیا جاتا ہے اور وقت کی کوئی قید نہیں ہوتی۔ تحقیق و ایجادات کرنے والے سائنسداں، ہر قسم کے کنسلٹنٹ، ڈاکٹر، انجینئر، وکلاء، لیگل ایڈوائیزر، انشورنس ایجنٹس، ڈسٹری بیوٹرس، پبلی کیشن، ایڈورٹائزنگ ایجنسیز، مختلف قسم کے ڈیزائنرس جیسے انٹیریئر، ویب، فیشن، اسٹرکچرل ڈیزائنر وغیرہ۔ مختلف قسم کے ٹھیکیدار، مختلف میکینک جیسے موٹر، ٹی وی، ریڈیو، موبائیل میکینک، ہر قسم کی مشینوں کی مرمت کرنے والے مختلف ٹیکنیشین، بروکرس، سیلزمین، کمیشن ایجنٹس، ٹیوشن کلاس سے منسلک مدرس، میسن، لوہار، سنار، معمار، باورچی، پلمبر، وائرمین، حجام، موچی، ڈرائیور اور درزی جیسے تمام ہی پیشے اس شامل ہیں۔ اس قسم کی خدمات انجام دینے والے افراد اپنے کام کی مکمل 'ذمہ داری' قبول کرتے ہیں اس لئے اَیسے انسانوں کی معاشی ترقی کے اِمکانات 'روشن' نظر آتے ہیں۔



وقت : 'خدمت' کی دوسری قسم وہ ہے جس میں 'کام' جو بھی ہو معاوضہ 'وقت' کے لحاظ سے لیا جاتا ہے۔ اِس قسم کی خدمت میں تمام ہی سرکاری، نیم سرکاری، غیر سرکاری تنظیموں یعنی پرائیویٹ کمپنی میں جاب کرنے والے تمام ہی تنخواہ دار ملازم شامل ہیں۔ ہیومن ریسورسس نامی شعبے کا بنیادی مقصد ہی اِنسان کو اُس کی صلاحیتوں کے لحاظ سے اسی قسم کی خدمت کا مواقع فراہم کرنا ہے۔ حالانکہ اِس طرح کی خدمت انجام دینے میں کوئی برائی نہیں ہے۔ مسئلہ ایسی خدمات کے انجام دیتے ہوئے عملی زندگی میں کسی

بہت بڑی معاشی کامیابی حاصل کرنے کی 'اُمید' رکھنا ہے۔ یہ افراد اپنی 'محدود' کارکردگی کی وجہ سے اپنے 'معاشی' سفر میں اُس قدر کامیاب نہیں ہو پاتے جتنا کہ وہ کوئی کاروبار کرکے ہو سکتے تھے۔ یہ ایک افسوسناک حقیقت ہے کہ آج اکثریت اپنی معاشی ترقی کیلئے ایسی ہی کوئی خدمت انجام دیتی نظر آتی ہے یا پھر اسی قسم کی خدمت انجام دینے والی کسی خدمت یعنی جاب کی تلاش میں 'سرگرداں' نظر آتی ہے۔



صحت : خدمت کے نام پر ہونے والے صحت کے کاروبار کو بھی ہم سب جانتے ہیں۔ دُنیا کے ہر شہر میں موجود بے شمار مطب، اسپتال، کسی دیہاتی خاندانی طبیب سے لیکر انٹرنیشل ملٹی اسپیشلیٹی اسپتالوں میں ڈاکٹرس کی ٹیم تک تمام ہی افراد ہماری صحت کیلئے کوشاں نظر آتے ہیں۔ مختلف جسمانی اعضاء میں ہونے والی بے شمار بیماریوں کی تشخیص وعلاج کرنے والے تمام ماہرین، دواؤں پر تحقیق کرنے والے محقق وسائنسداں، مختلف دوائیں بنانے اور فروخت کرنے والی کمپنیاں، مختلف بیماریوں کی تشخیص میں معاونت کرنے والی لیباریٹریاں، اس میں استعمال ہونے والی قیمتی مشینوں کے کاروبار کا وسعت کا اندازہ بآسانی لگایا جا سکتا ہے۔ سڑکوں پر دوڑتی ایمبولینس ہو یا پھر جمخانے، ہیلتھ کلب ہو یا روحانی، ذہنی اور جسمانی ورزشوں کے مختلف مراکز، یوگ پیٹھ اور مساج پارلر کے کاروبار اور اُنکے ذریعے حاصل کئے جارہے کروڑوں ڈالر کے منافع کا تعلق ہماری صحت کے حصول کے نام پر انجام دی جارہی 'خدمت' ہی سے ہے۔ 'تندرستی ہزار نعمت ہے' یہ تو سب جانتے ہیں لیکن اِس تندرستی کے حصول کو معاشی کامیابی میں تبدیل کرتے ہوئے دُنیا کی سب سے بڑی دواؤں کی کمپنی 'جانسن اینڈ جانسن' نے ۲۰۱۴ء میں '۱۶' بلین ڈالر سے زائد منافع حاصل کرلیا۔

تعلیم : 'تعلیمی' خدمات یعنی درس و تدریس بھی اب منافع بخش کاروبار میں تبدیل ہوچکی ہے۔ دُنیا کے اہم شہروں میں وسیع وعریض کیمپس کی شکل میں سینکڑوں یونیورسٹیاں، ہزاروں کالج، ہائے ٹیک ایجوکیشن سسٹم کے نام پر بھاری فیس کی وصولی کرنے والے اداروں کو بآسانی دیکھا جا سکتا ہے۔ اسٹیشنری جیسے قلم، سیاہی، رنگ و روغن، کتابیں، بیاض، گائیڈ اور مختلف قسم کے جرنل جیسی مختلف چیزیں ڈیزائن، پرنٹ اور تیار کرنے والے ہائے ٹیک پرنٹنگ پریس، ٹیب، لیپ ٹاپ، اسکولوں میں استعمال ہونے والے مختلف لوازمات و فرنیچر کے بنانے اور فروخت کرنے والے بھی آپ کو کثیر تعداد میں ہر جگہ نظر آ جائیں گے۔

مقامی سطح پر ٹیوشن کلاسس چلانے والے ٹیچروں کے ساتھ ساتھ اب 'انٹرنیٹ'



کے ذریعے مختلف تربیتی کورسس دُنیا کے ہر حصہ میں میسر ہیں۔ اگر چہ کہ جنوبی کوریا ریاضی اور سائنس کے تعلیمی معیار میں سرفہرست ہے لیکن امریکہ اور یورپ بھی اعلیٰ ترین علمی اداروں کیلئے مشہور رہے ہیں۔ صرف امریکہ میں چار ہزار سے زائد ایسی یونیورسٹیاں موجود ہیں جن میں ڈگری کورس جاری ہیں۔ کسی مخصوص کالج یا کورس میں 'داخلہ' اور 'بہتر' کریئر کے نام پر ہر سال پوری دُنیا میں ہونے والے پیسوں کے لین دین کا تخمینہ بلا مبالغہ 'کروڑوں ڈالر' میں ہوگا۔ کیا آپ کو ان باتوں کی سچائی کیلئے واقعی کسی ثبوت یا مثال کی ضرورت ہے؟



خوف



معاشی کامیابی حاصل کرنے کیلئے 'خوف' جیسے 'جذبہ' کا اِستعمال بھی وسیع پیمانہ پر کیا جاتا ہے۔ ہم مختلف شکلوں میں اس خوف کی بہت بڑی قیمت ادا کر رہے ہیں۔ کیا آپ نے انشورنس یعنی بیمہ فروخت کرنے والی کسی کمپنی کے کاروبار پر غور کیا ہے کہ یہ کمپنیاں آپ کو اصل میں کیا فروخت کرتی ہیں؟ یہ خوف ہی تو ہے جو انسان کو بیمہ خریدنے پر مجبور کرتا ہے۔ عملی زندگی میں عموماً اسے بہت بڑی قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے۔ خوف سے متعلق کاروبار کا تجزیہ کرنے کے لئے آپ کسی بھی بین الاقوامی یا مقامی انشورنس کمپنی کے ذریعے ہماری صحت، سواریوں، عمارتوں کے ساتھ ساتھ مختلف اشیاؤں کے تعلق سے فروخت کی جا رہی مختلف انشورنس پالیسیوں پر نظر ڈال سکتے ہیں۔ یہ ایک حیرت انگیز سچائی ہے کہ دُنیا کے مختلف ملکوں میں کاروبار کرنے والی مختلف انشورنس کمپنیاں صرف 'پالیسی' فروخت کر کے 'اربوں ڈالر' کا سالانہ منافع حاصل کر رہی ہیں۔





دُنیا میں لائف انشورنس کا منافع بخش کاروبار کتنے بڑے پیمانے پر ہوتا ہے یہ جاننے کے لئے صرف اتنا عرض کر دینا کافی ہے کہ 'بھارتیہ جیون بیمہ' نامی کمپنی نے 'حفاظت! زندگی کے ساتھ بھی زندگی کے بعد بھی' جیسے الفاظ کا استعمال کر کے سال ۲۰۱۴ء میں سترہ ہزار کروڑ روپیہ کا کاروبار کیا۔ آپ کو یہ جان کر مزید حیرت ہوگی کہ اعداد و شمار میں اتنی مضبوط 'بیلنس شیٹ' رکھنے والی یہ ہندوستانی کمپنی عالمی فہرست میں دوسو اٹھانوے نمبر پر ہے۔

تاریک مستقبل کے خوف کا بھی وسیع پیمانے پر کاروباری استعمال کیا جاتا ہے۔ بسی لگانا، گھریلو بچت، بینکوں میں بچت کھاتہ یا فکسڈ ڈپازٹ رکھنا، اسٹاک مارکیٹ سے وثیقے یعنی ڈی بینچرس خریدنے جیسے تمام کاروبار اسی تاریک مستقبل کے خوف کی مختلف شکلیں ہیں۔



حفاظت: تحفظ کی ضرورت کو عدم تحفظ کے خوف کی شکل میں فروخت کرنے والے افراد، حکومتیں اور کمپنیاں بھی عالمی معیشت میں اپنا حصہ رکھتے ہیں۔ آپ دُنیا کے کسی بھی ملک کے سالانہ بجٹ پر نظر ڈالیں؛ جس مَد میں سب سے زیادہ خرچ کیا جاتا ہے وہ ہے 'ڈیفنس'۔ کیا آپ بتا سکتے ہیں کہ دُنیا کے تقریباً ہر ملک میں اِتنی کثیر تعداد میں مختلف قسم کی فوج کی موجودگی کا کیا جواز ہے؟ یہ 'عدم تحفظ' کا خوف ہی تو ہے جو ہر ملک کو اپنی حفاظت کیلئے اتنی

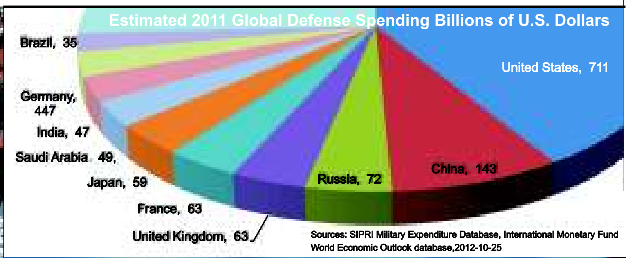


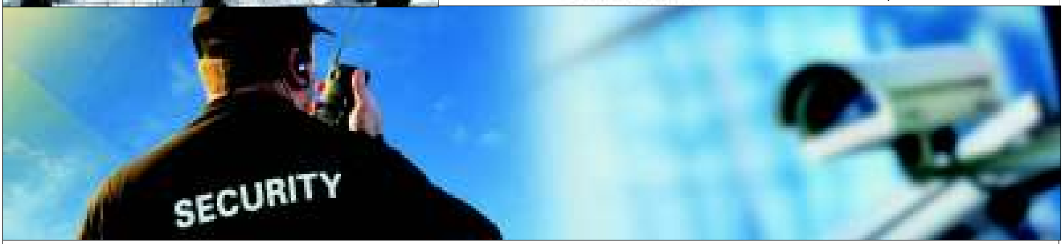


بڑی رقم خرچ کرنے پر مجبور کرتا ہے۔ دنیا میں شاید ہی کوئی ملک ایسا ہوگا جو انفرادی اور حکومتی سطح پر سیکیوریٹی یعنی تحفظ کے تئیں سنجیدہ نہ ہو۔ اختصار کے ساتھ بھی بیان کرنا چاہیں تو 'تالہ سے لیکر الماری تک، چاقو سے لیکر فائٹر جیٹ ہوائی جہاز جیسے تمام ہی قسم کے ساز وسامان اور ہتھیار بنانے اور فروخت کرنے والے اِسی خوف کا فائدہ اُٹھاتے ہیں۔ اس خوف کی 'شدت' کا اندازہ آپ 'نیوکلیر پلانٹ' میں کیئے جا رہے خرچ سے بھی کر سکتے ہیں۔

ہندوستانی حکومت سال ۲۰۱۱ء میں ایک لاکھ نوے ہزار کروڑ روپیہ اپنی 'حفاظت' پر خرچ کر کے عالمی فہرست میں آٹھویں مقام پر رہی۔ جبکہ امریکہ ۷۰۰ بلین ڈالر سے زائد کے 'ڈیفنس بجٹ' کے ساتھ عالمی فہرست میں 'اول' نمبر پر ہے۔ یہ اعداد و شمار بتاتے ہیں کہ ہمیشہ سے ہم اِس خوف کی انفرادی اور حکومتی سطح پر کتنی 'بڑی قیمت' ادا کر رہے ہیں۔







کچھ اور خوف بھی ہیں جنہیں ماہر کاروباری 'استعمال' کرتے ہیں مثلاً ذہنی تناؤ کا خوف۔ آپ اِسے ذہنی تناؤ کا خوف کہیں یا پھر اس سے فرار کا ذریعہ؛ سگریٹ سے لیکر شراب تک، افیم سے لیکر کوکین تک ہر طرح کی نشہ آور اشیاء کو پیدا کرنے، بنانے و فروخت کرنے والے، دست شناس انگوٹھی کے قیمتی پتھروں سے لیکر تعویز اور گنڈے فروخت کرنے والے افراد کس چیز کی اتنی قیمت وصول کرتے ہیں؟ تمام ہی کالے سفید جادو کرنے والے اور ہر بلاؤں سے نجات دلانے والے دراصل اِسی خوف کی قیمت وصول کرتے ہیں۔ سدا بہار صحت و جوانی دلانے والی تمام ہی ادویات، جھریوں کو مٹانے والے لوشن، پلاسٹک سرجری، بالوں کے مختلف لوشن اور 'خضاب' سے لیکر ٹرانس پلانٹیشن تک سب ہی کاروبار ہم سے بڑھاپے کے خوف کی قیمت وصول کرتے ہیں۔ جبکہ معزز وکلاء اور 'پولس' کے ذریعے اکثر ہم سے ہمارے قید و بند کے خوف کی بڑی قیمت وصول کی جاتی ہے۔ یہ وہ حقیقت ہے جس سے انکار ممکن نہیں!





تنقید: اس خوف کی قیمت اکثر عام انسان ادا کرتے نظر آتے ہیں۔ اگر آپ گورے، لمبے، دُبلے، موٹے ہونے، جھریاں مٹانے اور سڈول جسم سے متعلق سامان اور ادویات بنانے اور فروخت کرنے والوں کے کاروبار پر آپ غور کریں تو آپ جان جائیں گے کہ اِن تمام کاروبار سے منسلک لوگ تنقید کے خوف کی قیمت وصول کرتے نظر آتے ہیں۔ کپڑے، کار اور موبائل جیسی عام چیزوں کے ہر روز بدلتے ماڈل اور نت نئے رنگ اور ڈیزائن کو خریدنے کے 'محرک' پر آپ غور کریں تو اس میں بھی آپ کو تنقید کا خوف نظر آئے گا۔ اِس خوف کی قیمت وصول کرنے والوں میں فیشن انڈسٹری سے لے



کر مختلف جمالیاتی مصنوعات یعنی 'بیوٹی پراڈکٹس' کے بنانے والے اور فروخت کرنے والے افراد بھی ان میں شامل ہیں۔ ہمارے اطراف جاری اِن مصنوعات کا کاروبار کس قدر وسیع پیمانے پر کیا جا رہا ہے یہ دیکھنے کیلئے آپ اخبارات، میگزین، سڑکوں پر موجود اشتہارات یا پھر اپنے ٹی وی سیٹ پر چند لمحوں کیلئے نظر ڈال سکتے ہیں۔



فن (آرٹ)



’فن‘ کی پیشہ وارانہ اہمیت سے انکار نہیں کیا جا سکتا۔ دُنیا کے مختلف ممالک میں موجود بے شمار فنکاروں نے اپنی معاشی ترقی کیلئے اپنے فن کو ذریعہ بنایا۔ اِس سے منسلک کاروبار کی بھی عالمی معیشت میں اپنی اہمیت ہے۔ بہت کم فنکاروں کو اپنے ’فن‘ کا صحیح معاوضہ مل پاتا ہے جبکہ اکثریت کو محض ’زبانی ستائش‘ اور ’داد‘ پر ہی اکتفاء کرنا پڑتا ہے۔



فلموں میں اداکاری کی قیمت امیتابھ بچن، رجنی کانت، جیکی چین، چارلی چپلن، بروس لی، آرنالڈ، ہیرسن فورڈ، مسٹر بین، عامر خان جیسے مختلف انڈسٹری سے منسلک مختلف اداکاروں نے وصول کی تو ہدایت کاری کے نام پر اسٹیون سپل برگ، شیکھر کپور، جیمس کیمرون، منی رتنم اور یش چوپڑا جیسے فنکاروں نے معاشی ترقی کے زینے طے کئے۔

اُستاد ذاکر حسین، نصرت فتح علی خان، اُستاد بسم اللہ خان جیسے فنکاروں نے موسیقی کو ذریعہ بنایا تو گلوکاری میں مہدی حسن، غلام علی، مائیکل جیکسن، میڈونا اور لتا منگیشکر جیسے مختلف نام قابل ذکر ہے۔ مکالمہ نگاری کو گلزار، جاوید اختر جیسے فنکاروں نے بھنایا تو پینٹنگ کے فن کو ’ایم ایف حسین‘ جیسے فنکاروں نے اپنی ترقی کا ذریعہ بنایا۔

مختلف کھیلوں کے ذریعے متعدد کھلاڑیوں نے بھی کروڑوں روپے کمائے ہیں۔ ڈیوڈ بیکھم ،رونالڈو، ٹائیگر ووڈس ، ماریہ شاراپوا، مائیکل شوماکر، وشوناتھ آنند اور سچن تینڈولکر جیسے کھلاڑیوں نے اپنے اپنے میدانوں میں کروڑوں ڈالر کی شکل میں اپنا معاوضہ وصول کیا۔ فرہاد علی تیمور جیسے کردار کے خالق محی الدین نواب ہو 'جیمس بانڈ' جیسے لازوال کردار کے خالق 'این فلیمنگ' ہو یا پھر 'ہیری پوٹر' کی خالق جے کے رولنگ، ابن صفی ہو یا اگاتھا کرسٹی، 'جیمس ہیڈلے چیز' ہو یا 'سڈنی شیلڈن' جیسے فنکار اپنے ناول نویسی کے انداز کو عالمی شہرت حاصل کرنے کے ساتھ ساتھ معاشی کامیابی کا ذریعہ بنانے میں کامیاب رہے ہیں۔



پال سیزانے کی پینٹنگ



خلیجی ملک قطر کے 'شاہی' خاندان نے سال ۲۰۱۱ء میں ایک فرانسیسی آرٹسٹ 'پال سیزانے' کی ایک یادگار پینٹنگ کیلئے 'دوسو پچاس ملین ڈالر' کی خطیر رقم کی ادائیگی کر کے نہ صرف دُنیا کو چونکا دیا بلکہ آرٹ کے نمونہ کی اتنی بڑی قیمت ادا کر کہ ایک نیا 'عالمی ریکارڈ' بھی قائم کر دیا ہے۔ یہ بات بالکل سچ ہے کہ اللہ نے ہر انسان کو متعدد صلاحیتوں سے نوازا ہے۔ لیکن 'خداداد' صلاحیت رکھنے والے کامیاب فنکار لاکھوں میں ایک ہوتے ہیں۔ اس لئے عملی زندگی میں فن کے ذریعے معاشی کامیابی حاصل کرنا اگرچہ کہ ممکن ضرور ہے لیکن یہ کامیابی بلا مبالغہ لاکھوں میں کسی 'ایک' انسان کے حصہ میں آتی ہے۔ معاشی کامیابی حاصل کرنے کا یہ بہت صبر آزما اور وقت طلب ذریعہ بھی ہے۔



تفریح

دُنیا کے ہر مذہب نے انسان کو 'تہوار' کے نام پر تفریح کا موقع فراہم کر کے یہ ثابت کر دیا ہے کہ تفریح انسان کی فطری ضرورت ہے۔ آج ہر انسان اپنی حیثیت اور مزاج کے لحاظ سے تفریح کرتا ہے۔ دُنیا کے تقریبا تمام ہی ملکوں کی حکومت میں وزارت برائے سیر و سیاحت کی موجودگی اس بات کی طرف اشارہ کرتی ہے کہ انسان اپنی اس فطری ضرورت کے تئیں کافی سنجیدہ ہے۔ تفریح کے متعدد ذرائع ہیں۔



اگر صرف سیر و سیاحت کی بات کریں تو چار کروڑ سے زائد افراد کو روزگار فراہم کرنے والا یہ کاروبار عالمی سطح پر چھ ٹریلین ڈالر سے زائد کا ہے۔ صرف ہندوستان میں تقریباً پچھتر لاکھ سیاح ہر سال یہاں کی مشہور تاریخی عمارتیں، قدیم مندروں اور قدیم ثقافت کے خوبصورت نظاروں سے لطف اندوز ہونے آتے ہیں۔ نیپال اور سوئٹزرلینڈ جیسے ممالک کی '۹۰' فیصد معیشت سیاحت سے منسلک ہے۔ دُنیا کے مختلف ممالک کے متعدد شہروں میں موجود بے شمار 'ٹورسٹ پوائنٹس' کے ساتھ ساتھ 'ٹورسٹ ہوٹلس' ٹریول ایجنٹس ،ٹورسٹ گائیڈ یہاں تک کہ سفر کے مختلف ذرائع کے کاروبار کا غالب حصہ انسانی مزاج میں موجود 'تفریح' کے باعث ہی ممکن ہو سکا ہے۔

اگر مختصر میں بھی بیان کرنا چاہیں تو دنیا کے مختلف ملکوں میں مختلف عمر کے انسانوں کی پسند اور مزاج کے لحاظ سے بنائے جانے والی مختلف فلمیں، اسٹیج شو، سرکس، میلہ، ڈرامہ، ریڈیو اسٹیشن، ٹی وی چینل، مختلف موضوع جیسے سری ادب، رومان اور فکشن وغیرہ پر لکھی گئی مختلف کتابیں، کارٹون، دُنیا کے ہر شہر میں موجود مختلف باغیچے، پارک، نائٹ کلب اور مختلف شہروں میں موجود خوبصورت ساحل، کوہ پیمائی، تیراکی،



جہاز رانی، تمام ہی اندرونِ خانہ اور میدانوں میں کھیلے جانے والے کھیلوں اور مختلف مقابلوں کیلئے تعمیر ہونے والے اسٹیڈیم، ان تمام زرائع کی آپ تک رسائی کیلئے استعمال ہونے والے سرمایہ اور ان سے منسلک افراد اور کمپنیاں کس قدر وسیع پیمانے پر کاروبار کر رہی ہیں اس بات کا اندازہ لگانے کیلئے کیا کسی ماہر تجزیہ کار کی ضرورت ہے؟



The Walt Disney Studios

مشہور امریکی کمپنی والٹ ڈزنی کا ہر ماہ کمایا جانے والا (خالص) منافع تین ہزار پانچ سو کروڑ روپئے سے زائد ہے یہ کمپنی تفریح فراہم کرنیوالے بہت سارے ذرائع میں سے صرف ایک ہے۔ محض تیس سال پہلے وجود میں آنے والی 'ویڈیو گیم انڈسٹری' کا سالانہ کاروبار '۹۰' بلین ڈالر سے تجاوز کر چکا ہے۔ ان اعداد و شمار سے بخوبی اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ عالمی سطح پر تفریح سے منسلک کاروبار کی وسعت کتنی زیادہ ہے۔



لالچ



لالچ انسان کی فطری جبلت کا حصہ ہے۔ ہمیں نہ چاہتے ہوئے بھی 'لالچ' کو عالمی معیشت کا ایک بڑا حصہ دار تسلیم کرنا پڑا۔ انسان کو بچپن سے یہ بات ذہن نشین کروانا شروع کردی جاتی ہے کہ لالچ بری بلا ہے لیکن اِس کے باوجود انسانی ذہن کی اس حالت نے عالمی معیشت پر بہت گہرے اثرات مرتب کیے ہیں۔ کسی انسان میں موجود 'عقل' کی کمی اور لالچ





کی زیادتی ہی اُسے کسی اور انسان کے ذریعے کیے جانے والے معاشی استحصال کا آسان شکار بنا دیتی ہے۔ بیشتر کاروبار میں صارفین کو متوجہ کرنے میں اس کا استعمال ہوتا ہے۔

مختلف طریقوں سے 'لالچ' کا استعمال کیا جاتا رہا ہے۔ کبھی لاٹری کی شکل میں تو کبھی 'گیم شو' کی شکل میں، سیل، لکی ڈراء، ڈسکاؤنٹ، 'ایک کی خریدی پر ایک مفت' جیسی اسکیم یا پھر کسی 'بمپر پرائز' کی شکل میں انسانی لالچ کو فروخت کرنے والے ہر جگہ نظر آتے ہیں۔ دُنیا کے ہر بڑے شہر میں موجود 'جواخانے' اس کی زندہ مثال ہیں۔ امریکہ کے شہر 'لاس ویگاس' کی معیشت کا سالانہ تخمینہ تقریباً '۹' بلین ڈالر ہے؛ جس کا غالب حصہ اسی لالچ کے کاروبار یعنی 'جواخانوں' کی مرہونِ منت ہے۔ دُنیا کے مختلف کھیلوں پر لگائی جانے والی کروڑوں ڈالر کی شرطوں کیلئے ہر لمحہ بدلتی قیمت یہ بتاتی ہے کہ لالچ کے اِس کاروبار کے ذریعے عالمی سطح پر اربوں ڈالر کا یومیہ لین دین ہوتا ہے۔ کسی معذور بھیک مانگنے والے 'فقیر' کے بارے میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ وہ اپنی مجبوری، ہماری فطری ہمدردی یا پھر ہمارے مذہبی جذبات کا استعمال

کر کے اپنی ضرورتیں پوری کر رہا ہے۔ لیکن عملی زندگی میں محض بھیک مانگ کر کسی انسان کا کوئی معاشی کامیابی حاصل کرنے کا تو تصور ہی 'محال' ہے۔



منفی جذبات جیسے حسد، نفرت، عداوت، تعصب اور خود غرضی اِنسان کو چوری، ڈکیتی، راہزنی، دھوکہ دہی اور غبن جیسے اقدام پر ہی 'اُکساتے' ہیں۔ اِن کے ذریعے حاصل ہونے والی دولت کی مقدار کبھی اتنی نہیں ہو سکتی کہ اُس کا مقابلہ جائز اور مثبت ذریعہ سے حاصل کی گئی دولت سے کیا جا سکے۔ ہمارا المیہ یہ ہے کہ آج کل ہمارے



اطراف ایسے نوجوانوں کی اکثریت نظر آتی ہے جو راتوں رات امیر بننا چاہتے ہیں۔ ہر انسان کا اپنی عملی زندگی میں امیر بننا ممکن ہے لیکن ہمیں شارٹ کٹ یا منفی ذہنیت کے ذریعے دولت مند حاصل کرنے کے ذرائع پر غور کرنے کی بجائے تمدن میں ہونے والی کسی مثبت تبدیلی کا ذریعہ بننا ہوگا۔ عظیم الشان کامیابی کے حصول کا یہی سب سے موثر اور کارآمد طریقہ ہے۔ اس باب کے آخری حصہ میں اس موضوع پر متعدد مثالوں کے ساتھ انتہائی تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔

تجسّس



'تجسس' کے جذبہ کا بھی عالمی معیشت میں اپنا حصہ ہے۔آپ کو یہ جان کر حیرت ہوگی کہ دُنیا کے تقریباً ہر ملک کے معاشی بجٹ میں اس سے متعلق 'حصہ' مختص ہوتا ہے۔کیا آپ بتا سکتے ہیں کہ روس نے 'کے جی بی'، ہندوستان نے 'را'، امریکہ نے 'سی آئی اے' ہٹلر نے 'گسٹاپو'، اور پاکستان نے 'آئی ایس آئی' جیسے ادارے کیوں بنائے؟ اِن اداروں پر کیئے جانے والے 'اربوں ڈالر' کے خرچ اس بات کی طرف اشارہ کرتے ہیں کہ 'تجسس' کا جذبہ بھی عالمی معیشت میں اگر چہ کہ بہت بڑا نہیں لیکن ایک اہم حصہ دار ضرور ہے۔

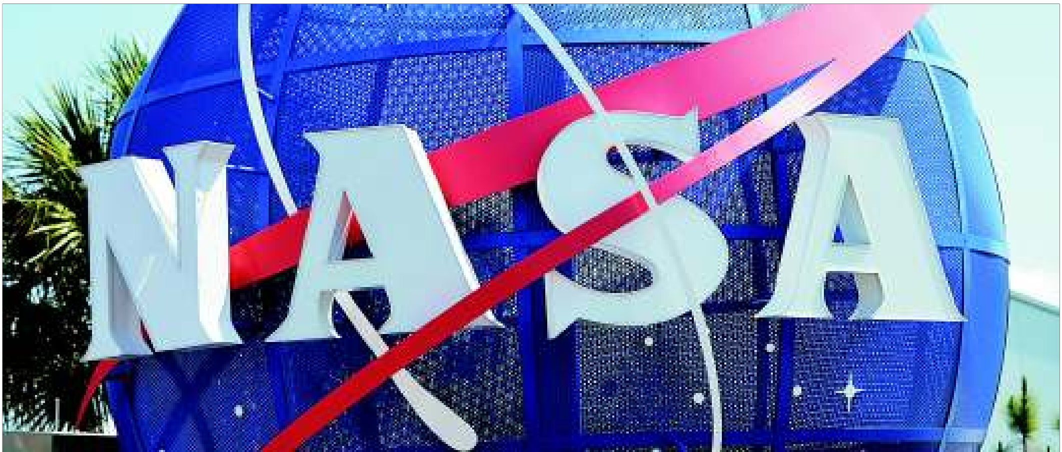
سی آئی اے — امریکہ

راء — انڈیا

موساد — اسرائیل

کیسکوپ — جرمنی

اگر چہ کہ حکومتوں کے ذریعہ کنٹرول کئے جانے والے اِن اداروں کے 'تجسس' کا بنیادی مقصد ملکی اور انسانی تحفظ ہے لیکن اِن سے منسلک افراد کیلئے دی جانی والی مراعات، ان کے ذریعے استعمال ہونے کئے جانے والے قیمتی اوزاروں، ہتھیار اور اشیاؤں سے منسلک کاروبار بہت وسیع ہیں۔اِن سے منسلک افراد 'کثیر' تعداد میں دُنیا کے ہر چھوٹے بڑے شہروں میں در پردہ اپنی تمام تر سرگرمیوں کے ساتھ موجود اور فعال ہیں۔حکومتی سطح پر آثار قدیمہ کی تحقیق پر بھی ہر سال اربوں روپیہ خرچ کیا جاتا ہے ۔اس میں بھی کچھ حد تک تجسس کا دخل ضرور ہے۔کیا آپ بتا سکتے ہیں امریکی حکومت کے زیرِ انصرام چلنے والے ادارے 'ناسا' کی کارکردگی کی بنیاد کیا ہے؟ کیا آپ جانتے ہیں کہ ناسا کا سالانہ بجٹ 'اٹھارا' (۱۸) بلین ڈالر کا ہے؟ یہ ہمارا تجسس ہی تو ہے جو ہمیں خلاؤں کے سفر پر اُکساتا ہے۔



ڈسکوری چینل کو ۲۰۱۰ء میں ہونے والا 'چھ سو پچاس' ملین ڈالر کا سالانہ منافع یہ بتاتا ہے کہ ہم دنیا کے مختلف علاقوں، اِنسانوں، حیوانوں اور کیڑے مکوڑوں کی حرکات و سکنات کی تفصیل جاننے کیلئے کتنے متجسس ہیں۔

Discovery CHANNEL



میڈیا یعنی اخبار اور نیوز چینل، صحافی، تمام ہی سرکاری و غیر سرکاری سراغ رساں ادارے و افراد، سسپنس فلمیں، اِن فلموں سے منسلک بے شمار فنکار و افراد، سسپنس کہانیاں اور رسالے ہمارے اِسی تجسس کے جذبہ کی تسکین کا سامان مہیا کرتی نظر آتی ہیں۔ میڈیا کا کاروبار کس قدر وسیع ہوسکتا ہے اس کی بات کا اندازہ دنیا کی سب سے بڑی میڈیا کمپنی 'کوم کاسٹ' (امریکہ) کے ماہانہ '۵۰۰' ملین ڈالر سے زائد کے منافع سے لگایا جاسکتا ہے۔







جنسیت

’شہوت‘ انسان کا سب سے زیادہ طاقتور جذبہ ہے۔ کچھ منفی ذہنیت رکھنے والے افراد اپنی معاشی ترقی کیلئے اس جذبے کا بھی استعمال کرتے نظر آتے ہیں۔ اس موضوع پر لکھی گئی کہانیاں، اِن پر بنائی گئی فلمیں، برہنہ اور نیم عریاں جسموں کی تشہیر کرتے رسائل اور ٹی وی چینل کے کاروبار بھی تلخ حقیقت کی شکل میں ہمارے اطراف موجود ہیں۔



یہاں ان پیشوں کا ذکر بطور خاص کیا جا رہا ہے تاکہ آپ جان سکیں کہ منفی ذہنیت کے ذریعے ملنے والی کامیابی عالمی تناظر میں کس قدر حقیر ہے۔ عریانی کے کلب اور ’قحبہ خانے‘ بھی اسی کے منفی اثرات کا نتیجہ ہیں۔ انٹرنیٹ کے ذریعے فحش فلموں کا کاروبار اس کا سب سے بڑا حصہ ہے۔ ایسی فلمیں بنانے والی دُنیا کی سب سے بڑی کمپنی ’ووڈ‘ کی سالانہ آمدنی محض ’سو‘ ملین ڈالر ہے۔

یہ اعداد و شمار اِس بات کا ثبوت ہیں کہ منفی ذہنیت کے ذریعہ کسی عظیم الشان کامیابی کی اُمید رکھنا ’فضول‘ ہے۔ آج تک کسی بھی انسان نے اِن پیشوں کے ذریعے کوئی قابل قدر کامیابی، تعریف، توصیف، عزت و احترام حاصل کیا ہو ایسی کوئی مثال کبھی نظر نہیں آئی۔ استحصال کے اِن پیشوں سے منسلک انسانوں کو دُنیا کے کسی بھی معاشرے نے کبھی فراخ دلی سے ’قبول‘ نہیں تک کیا ہے۔



استطاعت



بہت مہنگی قیمت پر فروخت ہونے والی ایک اور شئے ہے جسکی عالمی معیشت میں کچھ حصہ داری ضرور ہے۔ اِسے ہم عام زبان میں 'استطاعت' کہتے ہیں۔ اس کی آسان مثال کیلئے آپ 'مرسڈیز' اور 'رولس روائس' جیسی کاروں کی قیمتوں پر غور کر سکتے ہیں۔ یہ کاریں بھی وہی کام کرتی ہیں جو ایک عام کار کرتی ہے لیکن ہمارے لئے اپنی





ساری زندگی اِن کو خریدنا ممکن نہیں ہوتا۔ 'رے بن' کے چشمے کوئی الگ منظر نہیں دکھاتے لیکن پھر بھی عام انسانوں کی قوتِ خرید سے باہر ہوتے ہیں کیونکہ ان اشیاؤں کے ساتھ 'حیثیت کی علامت' یعنی استطاعت کا لفظ جوڑ کر اسے فروخت کرتے ہیں۔ ایسی چیزوں کی فہرست بھی کافی طویل ہے جو ہمیں ساری زندگی صرف اشتہاروں میں ہی نظر آتی ہے۔ عملی زندگی میں ہم اِن چیزوں کو نہ تو کبھی حاصل کر پاتے اور نہ ہی اِنکا استعمال۔ ●●







ضیاع

(اسکریپ)



فطرت کے بنیادی اصولوں میں سے ایک اصول ہے کہ ہر آغاز کا ایک انجام ہوتا ہے۔'ضیاع' یعنی اسکریپ کا کاروبار اِسی سچائی کو بیان کرتا ہے۔ ہمارے اطراف موجود اشیاء کے طبعی انجام کے 'بعد' کا یہ سفر بھی ایک بڑے کاروبار کی شکل میں ہمارے اطراف موجود ہے۔ دُنیا کے بیشتر ملکوں میں ٹیکس سے مستثنیٰ اِس کاروبار کی جڑیں ہر شہر ہر قصبہ اور ہر ملک کے تقریباً ہر علاقے میں موجود ہے۔





دنیا کے متعدد ملکوں میں ٹیکس فری یہ کاروبار بہت تیزی سے ترقی کر رہا ہے۔'ریسائیکل' یعنی فاسد اشیاء کے دوبارہ استعمال کرنے کے تعلق سے مختلف تربیتی کورسس بھی نظر آرہے ہیں۔'اسکریپ' کے کاروبار سے منسلک امریکی کمپنی 'ویسٹ مینجمنٹ' سالانہ '۱۲' بلین ڈالر (یعنی ستر ہزار کروڑ روپیہ) کا منافع کماتی ہے۔ اگر غور کریں تو 'ویسٹ مینجمنٹ' نامی کمپنی کا سالانہ کاروبار گزشتہ پیراگراف میں بیان کئے گئے 'شہوت' کی بنیاد پر کاروبار کرنے والی کمپنی 'ووڈ' کے سالانہ کاروبار سے نہ صرف '۱۲۰' گُنا زیادہ منافع بخش ہے بلکہ انسانیت کی خدمت انجام دینے والے اس کاروبار سے بنی نوع انسان کو ہونے والے فائدے کا اندازہ بھی بآسانی لگایا جاسکتا ہے۔ یہ اعداد و شمار اس بات کا ثبوت ہیں کہ 'منفی رجحان' اور استحصال کے ذریعے معاشی ترقی کی امید رکھنا 'فضول' ہے۔

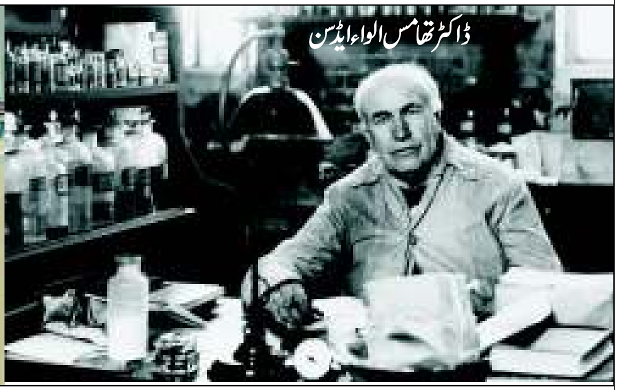


خیال
(آئیڈیا)



معاشی طور پر سب سے زیادہ کامیاب وہ لوگ رہے جنہوں نے اپنی معاشی کامیابی حاصل کرنے کیلئے کسی مثبت 'خیال' یعنی آئیڈیا کا استعمال کرتے ہوئے انسانی زندگی کو آسان بنانے میں کوئی اہم کردار ادا کیا۔ ۱۸۴۷ء میں امریکہ کے ایک چھوٹے سے قصبے کے متوسط خاندان میں 'ایڈیسن' کی پیدائش ہوئی۔ اسکول میں داخلہ لینے کے محض تین ماہ بعد انہیں 'کند' ذہن کہہ کر اسکول سے نکال دیا گیا۔ جب اُن کے دماغ میں



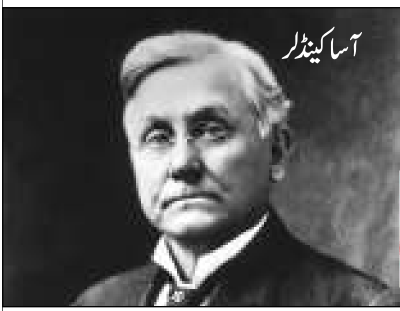

ڈاکٹر تھامس الواء ایڈسن

'اندھیری' راتوں کو 'روشن' کرنے کا 'خیال' آیا تو کسی نے تصور بھی نہیں کیا ہوگا کہ یہ 'خیال' انسانی تمدن میں ایک اِنقلاب برپا کردے گا۔ ۱۸۷۹ء میں گزشتہ صدی کے مشہور سائنسداں 'تھامس الواء ایڈسن' نے ہی دنیا میں سب سے پہلا 'دیرپا' جلنے والا بجلی کا محفوظ 'بلب' بنایا تھا۔ اس دریافت کے کچھ عرصہ بعد انھوں نے اپنے ایک شریکِ کار کے ساتھ مل کر 'جنرل الیکٹرک کمپنی' نامی ایک کمپنی بنائی اور تجارتی پیمانے پر 'بلب' بنانا اور فروخت کرنے کا کاروبار شروع کیا۔ اُس وقت سے لے کر آج تک یہ کمپنی کامیابی سے نت نئے بلب بنا رہی ہے۔ نیویارک اسٹاک ایکس چینج میں لسٹنگ ہونے والی یہ واحد کمپنی ہے جو اپنے ۱۸۹۶ء کے 'اوریجنل' اِنڈکس کے ساتھ آج بھی مارکیٹ میں 'سرخیل' ہے۔ ایک صدی سے بھی زائد عرصہ تک منافع میں چلنے والی اس کامیاب کمپنی کا صرف سال ۲۰۱۱ء کا

سالانہ منافع '۱۴۲' ملین ڈالر رہا۔ 'نئے' خیال کے ذریعے 'نصابی تعلیم سے محروم ایڈیسن' کی عالمی شہرت، اعزازات اور معاشی کامیابی کے سفر کی یہ زندہ مثال ان افراد کیلئے قابل غور ہے جو اپنی تعلیم مکمل نہ کر سکے ہوں۔



۱۸۸۶ء میں امریکہ کے 'ڈاکٹر پام پیمبرٹن' نے ایک تجربہ کے ذریعے 'ہاضمے کی دوا' کو ایک خوش ذائقہ مشروب میں تبدیل کر دیا۔ اپنے اِس تجربہ کا ذکر اُنھوں نے فارمیسی اسٹور میں کام کرنے والے ایک نوجوان 'آسا کینڈلر' سے کیا۔ نوجوان نے اس دوا کے 'ذائقہ' کو پسند کیا اور اِس فارمولہ کو 'مع مکمل حقوق' اُس ڈاکٹر سے خرید لیا۔ اُس نوجوان نے اس فارمولے کو خریدنے کیلئے اپنی پوری زندگی کی جمع پونجی داؤ پر لگا دی اور اپنی ملازمت چھوڑ کر





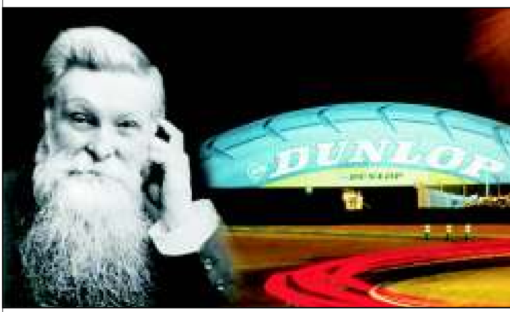


اسے فروخت کرنے لگا۔ آج ایک صدی کے بعد یہ مشروب دُنیا کے تقریباً ہر شہر اور کھیل کے ہر میدان میں نظر آنے والے 'کوکا کولا' کی شکل میں دنیا کا سب سے مشہور برانڈ بن چکا ہے۔ دنیا کے دوسو سے زائد ممالک میں یومیہ 'ایک سوا سی کروڑ' بوتل کی رفتار سے فروخت ہونے والا 'کوکا کولا' آج دُنیا کے سب سے معروف مشروب کی شکل اختیار کر چکا ہے۔ پچھلی ایک صدی سے مسلسل کامیابی کے ساتھ اپنا معاشی سفر طے کرنے والی یہ کمپنی

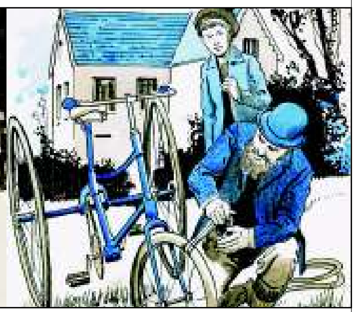
آج اشتہار پر سالانہ تقریباً 'تین بلین ڈالر' خرچ کرتی ہے۔ محض '۲۳۰۰' امریکی ڈالر کے سرمایہ سے شروع ہونے والی یہ کمپنی آج ۲۰۱۴ء میں '۲۶۸ بلین' امریکی ڈالر کے ٹوٹل مارکیٹ کیپیٹل تک پہنچ کر دنیا کی 'ساتویں' سب سے بڑی کمپنی بن چکی ہے۔



۱۸۸۸ء میں 'اسکاٹ لینڈ' کے شہر 'ایڈن برگ میں ایک چھوٹے سے فارم ہاؤس پر مویشیوں کے ڈاکٹر 'بائیڈ ڈنلپ' ایک شام اپنے ننھے بیٹے 'جانی' کو تین پہیوں والی چھوٹی سی سائیکل چلاتے ہوئے دیکھ رہے تھے۔ سائیکل کے پہیوں کی بناوٹ 'ٹھوس' ربر کی تھی۔ سائیکل کی رفتار دھیمی ہونے کے باوجود 'جانی' کو اِسے چلانے میں بہت مشقت کا سامنا کرنا پڑ رہا تھا۔ اِس 'مشقت' کے متعلق ڈاکٹر نے سوچنا شروع کیا۔





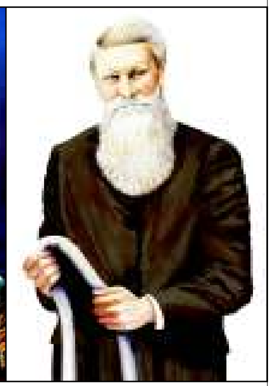


جب ڈاکٹر کے دماغ میں یہ 'خیال' آیا کہ اگر سائیکل اور زمین کے درمیان 'ہوا' کو 'کُشن' کے طور پر استعمال کریں تو اِس سے سائیکل چلانے میں لگنے والی مشقت میں کمی ہوسکتی ہے۔ اپنے اِسی خیال کو عملی جامہ پہنانے کیلئے اُنھوں نے ربر کی دو پٹیوں کو گوند سے چپکا کر اُس میں فٹبال کے پمپ کے ذریعے ہوا بھر دی۔ جب اُنھوں نے 'جانی' کی سائیکل کے پہیوں کے گرد اِسے لپیٹا تو اِس دُنیا کا پہلا 'ربر ٹیوب' عالم وجود میں آیا۔ اِس ٹیوب نے

نہ صرف سائیکل کی سواری کو ' آرام دہ' بنا دیا بلکہ اِس کی ' رفتار' میں بھی اضافہ کر دیا۔ دورِ حاضر کے ہمارے تمدن پر ڈاکٹر ' بائیڈ ڈنلپ' کے ' اِس نئے خیال' نے کس قدر گہرے اثرات مرتب کئے ہیں یہ جاننے کیلئے آپ دُنیا کے کسی بھی ملک کے کسی بھی شہر کی کسی بھی سڑک پر موجود کسی بھی سواری کے ' پہیوں' کو دیکھ کر اس بات کا بخوبی اندازہ لگا سکتے ہیں۔

۱۸۹۰ء میں ڈاکٹر ڈنلپ نے ' ڈبلن' میں ایک شریکِ کار کے ساتھ اپنی ' ٹائر' بنانے کی پہلی فیکٹری کی شروعات کی۔ اپنے معاشی سفر کی پہلی دہائی کے اختتام تک ڈاکٹر کے اِس ' آئیڈیا' نے سڑکوں پر انسانی رفتار کو ' تین سو (۳۰۰) کلومیٹر فی گھنٹہ' تک پہنچا دیا۔

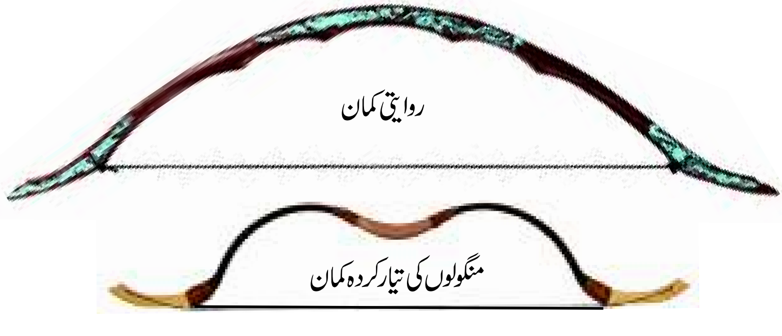




دوسری دہائی کے اختتام تک ڈبلن سے شروع ہونے والی یہ معمولی فیکٹری برمنگھم کی ' چار سوا ایکڑ' یعنی تقریباً ایک کروڑ پچہتر لاکھ مربع فٹ زمین پر بنی ایک وسیع و عریض فیکٹری ' فورٹ ڈنلپ' میں تبدیل ہو چکی تھی۔ اُنیسویں صدی کے وسط میں اِس فیکٹری نے دُنیا کی سب سے بڑی فیکٹری ہونے کا اعزاز بھی حاصل کیا۔ اپنی متعدد فیکٹریوں میں بننے والے ' ٹائروں' کو دُنیا کے ہر شہر میں پہنچا کر ' فورٹ ڈنلپ' کمپنی دُنیا کی سب سے پہلی ' ملٹی نیشنل' کمپنی بنی۔ چالیس ممالک میں اپنے ۶۷۰۰۰ ملازمین کے ذریعے کاروبار کرنے اور ساڑھے تین بلین ڈالر سالانہ منافع کمانے والی اس کمپنی کا سالانہ کاروبار اب اٹھارہ بلین ڈالر سے تجاوز کر چکا ہے۔ پچھلے ایک سو بیس سال سے ' رفتار' کی دُنیا پر حکمرانی کرنے والی اس کمپنی کو اب ہم ' گڈ ائیر' کے نام سے جانتے ہیں۔

جس طرح ہمارے اطراف نئے 'خیال' کے ذریعے کسی شئے کو عدم سے عالم وجود میں لاکر معاشی کامیابی حاصل کرنے کی متعدد مثالیں ہیں بالکل اسی طرح جدت کے ذریعے عملی زندگی میں کسی شئے کو مزید مفید، ارزاں کر کے یا کسی کام کو کرنے کے طریقہء کار میں تبدیلی کر کے بھی عظیم الشان معاشی کامیابی کا حصول ممکن ہے اور اس کی بھی بے شمار مثالیں ہمارے اطراف موجود ہیں۔ آج ٹکنالوجی کے اس جدید دور میں جدت کے ذریعے کامیابی حاصل کرنے کا طریقہ جتنا موثر ہے یہ اُتنا ہی کارآمد زمانہ قدیم میں بھی رہا ہے۔ اگر ہم تاریخ پر نظر ڈالیں تو یہ حقیقت صاف نظر آتی ہے کہ صرف معاشی ترقی ہی نہیں بلکہ ہر طرح کی کامیابی کیلئے 'نئے خیالات' اور جدت نے ہمیشہ اہم کردار ادا کیا ہے۔

پندرھویں صدی عیسوی سے قبل تک میدانِ جنگ میں گھوڑ سواروں اور تیر اندازی کے دستوں کو دو مختلف گروپ میں رکھنا پڑتا تھا۔ یہ عملی دشواری اس لئے تھی کہ اُس وقت تک جنگ میں استعمال ہونے والی کمان کی لمبائی اور وزن کافی زیادہ تھا۔ گھوڑ سواری کرتے وقت تیر چلانے کیلئے اُن کمان کا اِستعمال کرنا ممکن نہیں تھا۔ منگول' قبیلے کے چند عسکری ماہرین نے جب 'جدت' اختیار کر کے 'بھینس کے ' اور 'ہرن کی پنڈلی' سے حاصل ہونے والے دو مختلف اجزاء کو ملا کر بالکل نئے قسم کے کمان بنائے تو یہ سائز میں چھوٹے اور ہلکے ہونے کے ساتھ ساتھ کارکردگی کے لحاظ سے کافی بہتر بھی تھے۔ گھوڑ سواری کرتے ہوئے اسے آسانی سے استعمال کیا جاسکتا تھا۔



دُنیا کے پہلے 'کمپوزٹ مٹیریل' سے بنے اس کمان نے میدانِ جنگ کا نقشہ بدل دیا۔اس ایک نئے خیال نے چند سالوں میں تاتاریوں کی حکومت کا دائرہ 'بستیوں' سے نکال کر براعظموں تک پھیلا دیا۔تاتاریوں کی عسکری کامیابی کا یہ باب اُن کے 'جدت' اختیار کرنے کی بدولت ہی ممکن ہوسکا۔



'ایپل'، گوگل، فیس بک ،فورڈ موٹرس ،میکڈونلڈ ،زیراکس، کے ایف سی ،آئی بی ایم، وال مارٹ اور'اِن ٹیل' جیسی بہت ساری ملٹی نیشنل کمپنیوں کی شکل میں اِس کی جدت کے ذریعے معاشی کامیابی حاصل کرنے کی بے شمار مثالیں ہمارے اطراف موجود ہیں۔

انسانی دماغ میں نئے خیالات کا نزول اور ہمارے تمدن میں ہورہی مسلسل تبدیلیوں کا سلسلہ انسانی تاریخ کی شروعات سے لے کر آج تک اپنی تمام تر رفتار سے جاری ہے اوراس دنیا کے طبعی اختتام تک یہ جاری رہے گا۔اگر ان تبدیلیوں کا ذریعہ 'ہم' نہ بن سکے تو کوئی اور انسان بنے گا کیونکہ 'تبدیلی' ایک ایسا عمل ہے جواپنے مثبت اور منفی اثرات کے ساتھ اِس دُنیا میں ہمیشہ جاری رہتا ہے۔



کامیابی کا سفر...

عملی زندگی میں عظیم الشان معاشی کامیابی حاصل کرنے پر کسی کی کوئی اجارہ داری نہیں ہے۔ یہ کامیابی ہر وہ انسان حاصل کرسکتا ہے جس میں اِس کی قیمت ادا کرنے کا حوصلہ ہو۔ یہ قیمت نصابی تعلیم، سرمایہ، شب و روز کی بے انتہاء محنت اور وقت کی شکل میں نہیں ہوتی۔ یہ قیمت سچی خواہش، تعمیری ذہنیت، پرسکون دماغ، کامل یقین، استقلال اور مثبت سوچ کی شکل میں ہوتی ہے۔ ہم اپنی عملی زندگی میں 'وہی' حاصل کر پاتے ہیں جس کیلئے ہم ذہنی، جسمانی اور جذباتی طور پر کوششیں کرتے ہیں؛ نہ کہ وہ جس کے ہم 'زبانی' طور پر 'خواہش مند'



ہیں۔ اگر ہم اپنی زندگی سے صرف روکھی سوکھی 'غذا' اور 'خستہ حال' مکان کے 'طلب گار' ہیں تو پھر ہم اپنی خواہشات کے مطابق زندگی گزارنے کے لئے آزاد ہیں۔ لیکن اگر ہم قرارِ واقعی کامیاب ہونا چاہتے ہیں، قیمتی ملبوسات، عالیشان گھروں اور بہترین کاروں میں سفر کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو پھر ہمیں اِن سب کیلئے بالکل صحیح سمت میں اپنی کوششیں کرنی ہوگی۔

عالمی معیشت کا غالب حصہ 'کاروبار' اور 'تجارت' پر مبنی ہے۔ انسانوں کی اکثریت نے اپنی معاشی ترقی کیلئے 'تجارت' کا ہی استعمال کیا ہے۔ عالمی معیشت میں 'ملازمت' کا فیصد بہت کم ہے۔ اگر 'نجی' کمپنیوں کی بجائے صرف 'سرکاری' ملازمتوں کی بات کریں تو اِمکانات اور بھی کم ہوجاتے ہیں۔ ملازمت کے ذریعے معاشی کامیابی کس قدر محال ہے اس بات کی حقیقت کو سمجھنے کیلئے ہمیں سرکاری ملازمتوں میں ملنے والی تنخواہوں پر نظر ڈالنی ہوگی۔

ہندوستان میں سال ۲۰۱۴ء میں 'سرکاری ملازمین' میں 'صدر جمہوریہ' جناب پرنب مکھرجی کو سب سے زیادہ سالانہ تنخواہ ملی جو کہ صرف 'بتیس ہزار ڈالر' ہے اور امریکی صدر بارک اوبامہ کو بھی سالانہ تقریباً چالیس ہزار ڈالر ادا کئے جاتے ہیں۔ یہ وہ تنخواہیں ہیں جو ہمیشہ خبروں کی سرخیوں میں رہنے والی 'دُنیا' کی چند سب سے 'قد آور شخصیات' حاصل کر رہی ہیں۔

کیا اب ایک 'عام' سرکاری ملازم کی 'تنخواہ' اور اُس سے ہونے والی 'ترقی' کی حقیقت کو سمجھنے کیلئے (سرکاری ملازمتوں کے متلاشی افراد) کو مزید کسی مثال کی ضرورت ہے ؟ اس حقیقت کو جان لینے کے بعد بھی اگر کوئی اِنسان ملازمت کا متلاشی ہو اور 'عظیم الشان معاشی' کامیابی کا بھی متمنی ہو تو اُسے کو اپنی 'طرز فکر' پر 'نظر ثانی' کرنے کی ضرورت ہے۔

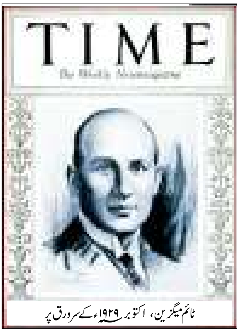


عالمی معیشت میں انتہائی قلیل حصہ داری رکھنے والی اِن سرکاری ملازمتوں میں سے صرف 'چند' فیصد ملازمتوں کیلئے 'ریزرویشن' کی 'فکر' اور اِس کے نہ ملنے پر جتائی جا رہی 'محرومی' درحقیقت کس قدر 'بے معنیٰ' ہے اِس بات کا اندازہ اب ہم بآسانی لگا سکتے ہیں۔ آج کل یہ ایک عام رجحان ہے کہ بہت زیادہ 'سرمائے' سے شروع کیے جانے والے کسی قیمتی 'شئے' کے کاروبار سے ہی انسان کی معاشی ترقی ممکن ہو سکتی ہے۔

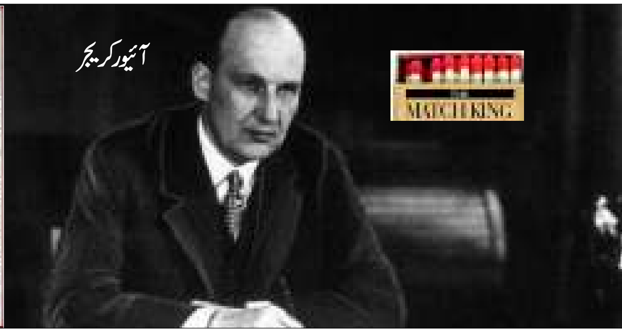
اِس رجحان کی زمینی حقیقت جاننے کیلئے سویڈن کے ایک متوسط گھرانے میں پیدا ہوئے 'آئیور کریجر' کی کامیابیوں کا جائزہ لینا ہوگا۔ سال ۱۸۸۰ء میں پیدا ہونے والے اِس بچے نے اپنی ذہانت کی بدولت کم وقت میں تیزی سے کامیابی حاصل کرتے ہوئے

محض '۲۰' سال عمر میں سویڈن کی راجدھانی 'اسٹاک ہوم' میں واقع 'رائل انسٹیٹیوٹ آف ٹیکنالوجی' سے بیک وقت 'سول' اور 'میکینکل' انجینئرنگ میں 'ماسٹرس' کی ڈگری حاصل کی۔ پیشہ ور 'انجینئر' بن جانے اور متعدد 'بہترین ملازمتیں' میسر ہونے کے باوجود اُنھوں نے 'ذاتی کاروبار' کو ترجیح دی اور 'تجارت' کو اپنا ذریعہءمعاش بنانے کا فیصلہ کیا۔

تعمیراتی کمپنی سے شروعات کی اور پھر کچھ عرصہ بعد 'ماچس' بنانے کے ایک چھوٹے سے کارخانہ شروع کیا۔ محض چند سالوں میں وہ مشرقی یورپ، جنوبی اور وسطی امریکہ، ترکی اور یوگوسلاویہ جیسے کل '۳۴' ممالک میں چلنے والے اپنے کارخانوں کے ذریعے وہ پوری 'دُنیا' میں ماچس کی '۶۵' فیصد ضرورت کو پورا کر رہے تھے۔ وہ اتنے



ٹائم میگزین، اکتوبر ۱۹۲۹ء کے سرورق پر



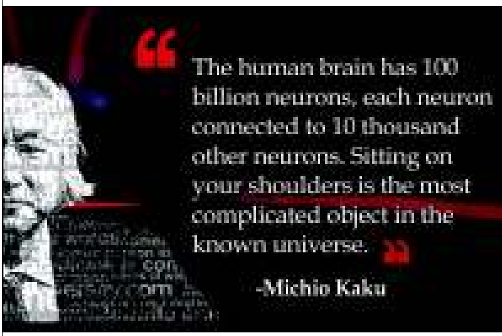


'امیر' ہو گئے کہ اُنھوں نے '۱۵' مختلف ممالک کی حکومتوں کو قرض دیے۔ 'سونے کی کانیں' خریدیں۔ ریلوے، جنگلات، معدنیات کی کانیں، کاغذ کی صنعت، ٹیلی فون کمپنیاں، اور فلم کمپنیوں سے لے کر متعدد 'بینک' تک خریدے۔ اُنھیں 'ماچس کا بادشاہ' اور عالمی سطح کا 'سرمایہ کار' تسلیم کیا گیا۔ ان کی معاشی کامیابی کا اندازہ اس بات سے بآسانی لگایا جا سکتا ہے کہ ان پر ہالی ووڈ میں ان کی زندگی پر مبنی فلم بھی بنائی گئی۔ سویڈن کے اِس 'انجینئر' نے بھی اپنی تعلیم کے اختتام پر اگر 'ملازمت' اختیار کر لی ہوتی تو آج 'آئیور کریجر' کی معاشی 'تاریخ' یقیناً کچھ اور ہوتی۔ اس طویل لیکن ضروری 'تمہید' کے بعد اب آتے ہیں عملی زندگی میں عظیم الشان معاشی کامیابی حاصل کرنے کے اصل طریقہءکار کی طرف۔



ابتداء

معاشی کامیابیوں کے سفر کی اصل ابتداء کسی نئے آئیڈیا یعنی ’خیال‘ سے ہوتی ہے۔خیالات کا واحد ’منبع‘ ہمارا ’دماغ‘ ہے۔اپنے ’۱۰۰‘ بلین نیورونس کے ساتھ ہمیشہ فعال رہنے والے ایک صحت مند انسانی ’دماغ‘ سے ایک دن میں ’ستر ہزار‘ سے زائد خیالات کی ’اختراع‘ ہوتی ہے۔دماغ میں ہر لمحہ کوئی نہ کوئی ’خیال‘ آتا رہتا ہے اور کوئی خیال مکمل طور کبھی ’فنا‘ نہیں ہوتا۔وہ ہمارے دماغ کے کسی نہ کسی گوشے میں زندگی کے ’آخری‘ لمحہ تک موجود رہتا ہے۔ہم اپنے اطراف موجود پانی کے ’سمندر‘ کو دیکھ کر اُس سے ہونے والے فائدوں کا اندازہ تو بخوبی





لگا سکتے ہیں لیکن انسانی دماغ میں موجود ’خیالات‘ کے اُس سمندر پر غور نہیں کرتے جس کا استعمال کر کے متعدد انسانوں نے ہمارے تمدن کی تصویر ’بدل‘ دی ہے۔

خیالات کے سمندر سے اِنسانی تمدن کو ملنے والے فائدوں کو جاننے کیلئے کہیں دور جانے کی ضرورت نہیں۔ہماری جیب میں موجود موبائیل ، عینک، لائٹر، قلم یا پھر کچن میں موجود فریج، پریشر کوکر، گیزر، ٹوسٹر یا پھر کیمرہ، پنکھا، ٹی وی ، بلب اور دراز میں رکھی ہوئی دواؤں کے ساتھ ساتھ آفس میں موجود کمپیوٹر، پرنٹر، اے سی، فیکس مشین ، گھڑی، کاغذ ، طباعت اور انٹرنیٹ جیسی کسی بھی شئے پر غور کر سکتے ہیں۔ایسی تمام چیزیں ’عالم وجود‘ میں آنے سے پہلے لفظ ’ناممکن‘ کے پیچھے پوشیدہ تھیں۔جب چند حوصلہ مند انسانوں کے ذہن میں یہ اشیاء پہلی مرتبہ ’خیال‘ کی شکل میں آئیں تو اُنھوں نے اِن خیالات کو ’انسانیت کے مفاد‘

کیلیئے عدم وجود سے عالم وجود میں لا کر تمدن کی تصویر بدلنے میں اہم کردار ادا کیا اور اپنی ذاتی زندگی میں عظیم الشان معاشی کامیابیوں سے بھی ہمکنار ہوئے۔

ہمارے ذہن میں آنے والے خیالات کی مثال 'پتھروں' کی سی ہے۔ ہمیں کسی ماہر جوہری کی طرح بیکار پتھروں اور بیش قیمتی پتھروں کے فرق کو سمجھنا ہوگا۔ غیر ضروری خیالات کو نظر انداز کر کہ بیش قیمتی خیالات سے فائدہ اُٹھانا ہوگا۔ معاشی کامیابی کیلیئے نئے خیال کلیدی کردار ادا کرتے ہیں۔ اپنی زندگی کے ایک واضح مقصد کی تلاش کیلیئے ہر انسان اپنے اندر موجود 'خیالات' کے اِس سمندر کا اِستعمال بآسانی کر سکتا ہے. خوش قسمتی سے ہمیں اس سمندر سے فیضیاب ہونے کیلیئے کوئی معاوضہ بھی ادا نہیں کرنا پڑتا۔ یہ نعمت اللہ تعالیٰ نے ہر انسان کو 'بلا تفریق' عطا کی ہے۔ اِسی سمندر کا ذکر کرتے ہوئے علامہ اقبالؔ نے کہا تھا...

'اپنے من میں ڈوب کر پا جا سراغِ زندگی'

نئے آئیڈیا کی تلاش کیلیئے ہم ایک اور 'سمندر' کا استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ سمندر نہ تو پانی کی طرح مادّی شکل میں دستیاب ہے اور نہ ہی خیالات کی طرح کسی غیر مادّی شکل میں ہے۔ یہ سمندر ہے 'معلومات کا سمندر'۔ ہم اپنی ذراسی شعوری کوشش کے ذریعے اِس سمندر سے بھی بے شمار فائدے حاصل کر سکتے ہیں۔ اخبار، نیوز چینل، کتابیں، مختلف شہروں میں موجود 'وسیع و عریض' لائبریریاں، مختلف ماہرین اور متعدد کنسلٹنٹ کی شکل میں معلومات کا 'خزانہ' ہمارے اطراف موجود ہے۔ انٹرنیٹ پر ہر قسم کی معلومات فراہم کرنے والے 'گوگل' جیسے متعدد 'پورٹلس' اور 'سرچ اِنجن' تک ہماری رسائی اب ہمارے ہاتھوں میں موجود سمارٹ فون کے ذریعے ہو چکی ہے۔ یہ وہ نعمت ہے جسکا تاریخ میں کامیاب ہونیوالے انسانوں نے 'تصور' بھی نہیں کیا ہوگا۔ ہندوستانی حکومت نے اِنسان کی اس ضرورت کو تسلیم کرتے ہوئے 'حقِ معلومات' کا قانون بنا کر معلومات فراہم کرنے کا سلسلہ شروع کر کے یہ بات ثابت کر دی ہے کہ آج ہر اِنسان ہر وہ معلومات حاصل کر سکتا ہے جس کی اُسے سچی تلاش ہے۔



جدّت

ہمارے نئے خیالات کا استعمال صرف نئی چیزوں کو ایجاد کرنے تک محدود نہیں ہے۔ کام کرنے کے کسی روایتی طریقہ میں نئے خیالات کے ذریعے کوئی انقلابی تبدیلی کر کے بھی عظیم الشان معاشی کامیابی حاصل کی جا سکتی ہے۔ ہمارے اطراف موجود مختلف مصنوعات کی جدید ترین شکلیں اس بات کی گواہ ہیں کہ 'جدت' کا استعمال کر کے معاشی کامیابی حاصل کرنے والے افراد کی ایک کثیر تعداد ہمارے اطراف موجود ہے۔

تمدن میں جدت کی تاریخ بھی اُتنی ہی پرانی ہے جتنی کہ تمدن کی اپنی تاریخ۔ جدت کا استعمال ماضی میں بھی کیا گیا تھا۔ آج بھی کیا جا رہا ہے اور مستقبل میں بھی یہ ہمیشہ ہمارے تمدن کے اہم جزو کی طرح موجود رہے گا۔ ہم بھی روایتی طریقہ کار میں جدت پیدا کر کے معاشی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ کسی چیز کو دیکھتے وقت 'نظر' سے زیادہ اہم کردار 'نظریہ' کا ہوتا ہے۔ ہمیں اس بات پر غور کرنا ہوگا کہ ہم تمدن میں کون سی 'مثبت' تبدیلی لا سکتے ہیں جو انسانی زندگی کو مزید آسانیاں فراہم کر سکے۔ 'کامیابی' ماضی کی کسی جنگ کے میدان میں ہو یا مقابلہ آرائی کے اس تیز رفتار دور میں راست مقابلہ کی؛ کامیابی کیلئے جدت نے ہمیشہ اپنا کردار نبھایا ہے۔ اس کے ذریعے کی گئی معمولی تبدیلی بھی کسی 'عظیم' کامیابی کی وجہ بن سکتی ہے!

تاریخ کی عظیم الشان کامیابیوں میں 'جدت' کا اہم کردار ......

جدت کے ذریعے یونان کے مشہور حکمراں 'سکندرِ اعظم' نے اپنے حریف کی عددی برتری کے باوجود اُسے میدانِ جنگ میں شکستِ فاش دی۔ اُس نے دشمن کے فوجیوں کے ذریعے اِستعمال کئے جانے والے 'نیزے' کے مقابلہ میں اپنے 'نیزے' کی لمبائی میں 'اضافہ' کر دیا۔ جس سے اُس کے فوجی 'دشمن' کا شکار ہونے سے پہلے ہی اپنے مخالف کو 'مار' گراتے۔

انتہائی قلیل عرصہ میں 'سکندر' نے اپنے آپ کو میدانِ جنگ کا سب سے کامیاب 'جرنیل' ثابت کر دیا۔ 'نئے خیالات' کے استعمال نے سکندر کو اتنی عظیم الشان فتوحات دلائیں کہ اس نے اپنی حکومت کو دُنیا کی 'سب سے وسیع و عریض' حکومتوں میں سے ایک حکومت میں تبدیل کر دیا۔ آج دو ہزار سال کے بعد بھی سکندر کو 'فاتح اعظم' کہا جاتا ہے۔





باکسنگ کے روایتی طریقہء کار میں جدت پیدا کر کے مشہور مکہ باز 'محمد علی کلے' نے بھی اپنی عظیم الشان کامیابیوں کا طویل سفر طے کیا ہے۔ اُنھوں نے مقابلہ کے دوران اپنے حریف پر حملہ کرنے کی تکنیک سیکھنے سے زیادہ اپنے جسم پر ضرب کو برداشت کرنے کی مشق کی۔ مقابلہ کی شروعات سے ہی وہ اپنے حریف پر حملہ کرنے کی بجائے اُسے حملہ کرنے پر اُکساتے اور اُس وقت تک انتظار کرتے جب تک اُن کا حریف اُن پر حملہ کرتے کرتے تھک نہیں جاتا۔ جب وہ تھک کر چور ہو جاتا تو پھر محمد علی کلے اپنی پوری قوت سے اُس پر حملہ آور ہوتے اور چند لمحوں بعد حیران کر دینے والا 'نتیجہ' سب کے سامنے ہوتا تھا۔ اس طریقہء کار نے اُنھیں محض ۲۲ سال کی عمر میں ورلڈ ہیوی ویٹ باکسنگ چمپئن بنا دیا جو کہ ایک 'عالمی ریکارڈ' ہے۔ اپنی متعدد عظیم الشان فتوحات کی بدولت اُنھیں 'بیسویں صدی' کا دُنیا کا 'سب سے عظیم' مکہ باز تسلیم کیا گیا ہے۔ جدت جتنی کارآمد جنگوں اور مقابلوں میں کامیابی حاصل کرنے کیلئے 'ماضی' میں تھی اُتنی ہی کارآمد 'آج' ہماری معاشی کامیابی کیلئے بھی ہے۔

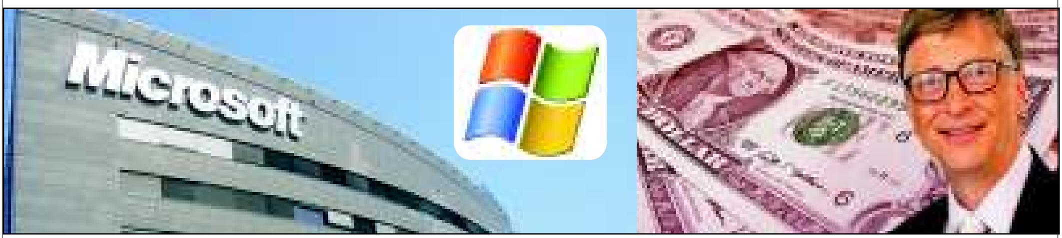
جوتے کی ’ایجاد‘ تو صدیوں پہلے ہو چکی تھی لیکن عام زندگی میں استعمال ہونے والے ’چرمی‘ جوتوں کا دوڑنے، کھیلنے اور ورزش کرنے کیلئے استعمال نہیں کیا جا سکتا تھا۔ وسطی یورپ کے ایک دیہات میں رہنے والے ’اڈولف ڈیسلر‘ کو یہ ’خیال‘ آیا کہ دوڑنے کیلئے استعمال ہونے والے جوتے مضبوط اور ملائم ہونے کے ساتھ ساتھ ’وزن‘ میں ’ہلکے‘ بھی ہونے چاہیئے۔ اُنھوں نے جوتا بنانے کے طریقہ ءکار میں ’جدت‘ اختیار کرتے ہوئے سال ۱۹۲۴ء میں محدود وسائل کے ساتھ جوتا بنانے کے ایک چھوٹے سے کارخانے کی شروعات کی۔ گزرتے وقت کے ساتھ ساتھ جوتا بنانے کا یہ معمولی کارخانہ اب ایک ’بین الاقوامی کمپنی‘ کی شکل اختیار کر چکا ہے۔ چالیس ہزار سے زائد انسانوں کو ’ملازمت‘ فراہم کرنے والی اِس کمپنی کے بنائے ہوئے جوتے لوگوں کیلئے اب ’حیثیت کی شناخت‘ بن چکے ہیں۔ سال ۲۰۱۰ء میں یہ کمپنی یورپ کی سب سے بڑی اور دُنیا کی دوسری سب سے زیادہ جوتا





بنانے اور فروخت کرنے والی کمپنی بن چکی تھی۔ آج ہم اِس کمپنی کو ’اِڈیداس‘ کے نام سے جانتے ہیں۔ اس کمپنی کے معاشی استحکام کا اندازہ اس بات سے کیا جا سکتا ہے کہ ’اِڈیداس‘ نے لندن میں منعقد ہونے والے سال ۲۰۱۲ء کے اولمپک‘ کھیلوں کیلئے معاون کفیل کی حیثیت سے ’۱۰۰‘ (سو) ملین ڈالر جیسی خطیر رقم کی ادائیگی کی تھی۔ طریقہ ءکار میں جدت کے ذریعے معاشی کامیابی کے سفر کی یہ ایک بہترین مثال ہے۔

سال ۱۹۷۵ء تک کمپیوٹر نہ صرف 'ایجاد' ہو چکے تھے بلکہ امریکی بازار میں دستیاب بھی تھے۔ چونکہ کمپیوٹر کی تکنیک اپنے شروعاتی دور میں تھی اسلئے وہ کمپیوٹر جسامت میں بڑے، رفتار میں سست اور قیمت میں مہنگے ہوتے تھے۔ کمپیوٹر کا استعمال کرنا ایک پیچیدہ اور وقت طلب کام تھا۔ اِس کا استعمال صرف حکومت اور بین الاقوامی کمپنیوں میں صرف تربیت یافتہ ملازموں کے ذریعے ہی کیا جاتا تھا۔ عام انسانوں کی زندگی میں 'کمپیوٹر' کا کوئی عمل دخل نہیں تھا۔ کمپیوٹر کی تکنیک پر کام کرتے ہوئے ایک امریکی نوجوان 'بل گیٹس' کو 'یہ خیال' آیا کہ اِن کمپیوٹر کو چلانے کیلئے اگر کوئی مخصوص 'پروگرام' یعنی آپریٹنگ سسٹم بنا دیا جائے تو اس سے کمپیوٹر کے استعمال میں آسانی ہو سکتی ہے۔ اپنے خیال کو عملی جامہ پہنانے کیلئے 'بل گیٹس' نے اپنے ایک 'شریک کار' کے ساتھ مل کر ۱۹۷۵ء میں 'مائکروسافٹ' نامی کمپنی کی بنیاد ڈالی اور دس سال کے بعد اپنے اِس 'خیال' کو 'ونڈوز' نامی ایک 'سافٹ ویئر' کی شکل میں پیش کیا۔ اس سوافٹ ویئر کی وجہ سے کمپیوٹر کو استعمال کرنا آسان ہو گیا۔ اسی کی بدولت ایک عام



انسان کی 'کمپیوٹر' تک رسائی ممکن ہو سکی۔ 'پرسنل کمپیوٹر' اور 'یوزر فرینڈلی' جیسی اصطلاحات وجود میں آسکیں اور اِنسانی تمدن کے ایک نئے دور کی شروعات ہو سکی۔

بل گیٹس نے کمپیوٹر ایجاد نہیں کیا تھا بلکہ اسے استعمال کرنے میں مدد کرنے والا صرف ایک 'سافٹ ویئر' بنایا تھا۔ گزرتے 'وقت' کے ساتھ 'بل گیٹس' کی معاشی ترقی اتنی تیز رفتار سے ہوئی کی کہ اقتصادیات کے عالمی ماہرین بھی حیرت کے سمندر میں غوطے لینے لگے۔ اِس معاشی ترقی کے سفر کیلئے اتنا ہی عرض کر دینا کافی ہے کہ بل گیٹس نے ۱۹۹۵ء سے ۲۰۰۷ء تک مسلسل دُنیا کے 'امیر ترین' انسان ہونے کا شرف حاصل کیا اور معاشی تاریخ میں پہلی مرتبہ کوئی انسان اپنے 'آئیڈیا' کے ذریعے دُنیا کا 'امیر ترین' انسان بنا۔



مواقع

پتھر کے غاروں سے لے کر فلک بوس عمارتوں تک، جسمانی ستر پوشی کیلئے استعمال کئے جانے والے 'پتوں' سے لے کر پتلون تک، پیدل زمین پر چلنے سے لے کر فضاؤں میں اُڑنے تک، کبوتروں کے ذریعے پیغام رسانی سے لیکر سیٹیلائٹ ٹیکنالوجی کے استعمال تک انسانی تمدن کے صدیوں پر محیط اس طویل سفر میں 'تبدیلیوں' کی ایک انتہائی حیرت انگیز داستان پوشیدہ ہے۔ انسانی دماغ کی حیرت انگیز اختراعی صلاحیتوں سے روبرو کراتی یہ ایک ایسی حقیقت ہے جس کی تصدیق ہم اپنی عملی زندگی کے ہر قدم پر بآسانی کر سکتے ہیں۔

حالانکہ آج ہم ایک 'ترقی یافتہ' دور سے گزر رہے ہیں لیکن 'تبدیلی' ایک ایسا عمل



ہے جو اِس دُنیا میں ہمیشہ جاری رہتا ہے۔ وہ تمام اشیاء اور مصنوعات جن کے ذریعے مختلف انسانی ضرورتوں کی تکمیل ہوتی ہے؛ ہمارے اطراف اپنی جدید ترین شکل میں موجود ہیں لیکن اِنھیں پہلے سے مفید، بہتر، کفایتی، پائیدار اور زیادہ کارآمد بنانے کی گنجائش اب بھی موجود ہے۔ ضرورت اور سہولت کے لحاظ سے مصنوعات کو چھوٹی یا بڑی کرنے کا عمل بھی ہمیشہ جاری رہتا ہے۔

مثال کے طور پر گزرتے وقت کے ساتھ ساتھ کمپیوٹر کی ساخت اور جسامت میں واضح کمی آتی جارہی ہے جبکہ ٹیلی وژن اسکرین کے طول وعرض میں ضرورت اور سہولت کے لحاظ سے مسلسل اضافہ ہورہا ہے۔ ہماری زندگی سے متعلق مختلف شعبوں سے منسلک مختلف مصنوعات کو بنانے، فروخت کرنے اور استعمال کرنے کے طریقہ میں 'جدت' کے ذریعے کوئی انقلابی تبدیلی لانے کے روشن امکانات ہمیشہ موجود رہیں گے۔ کیونکہ تبدیلیوں کا یہ سلسلہ قیامت تک جاری رہے گا۔ قابل غور بات یہ ہے کہ اسی مسلسل تبدیلیوں کے درمیان ہمارے لئے بھی معاشی کامیابی حاصل کرنے کے بے شمار مواقع 'موجود' ہیں لیکن ہماری نظروں سے 'پوشیدہ' ہیں۔



مقابلہ آرائی کے اس دور میں کامیابی کیلئے 'جدوجہد' کرتے وقت اس بات کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی کہ ہم کون ہیں؟ کس مقام سے تعلق رکھتے ہیں؟ ہم کس جگہ، کس قسم کا کاروبار، کس پیمانے پر کررہے ہیں؛ ہم اپنے آبائی کاروبار سے منسلک ہیں یا کسی نئے کاروبار کی ابتداء کررہے ہیں؛ ہمارے پاس نصابی تعلیم، سرمایہ اور تجربہ ہے یا نہیں؛ ہم جو بھی ہیں جہاں بھی ہیں جس کام سے بھی منسلک ہیں اُسی پیشہ یا کاروبار کو 'جدت' کے ذریعے انتہائی کم وقت میں کامیابی کی نئی بلندیوں تک لے جاسکتے ہیں۔ کسی 'نئے خیال' کے ذریعے اپنی معاشی کامیابی کو اپنا 'مقصد' بناکر عملی زندگی میں نئی شروعات کرسکتے ہیں



مقصد

کسی بھی انسان کی زندگی میں کامیابی اور ناکامی کی 'بحث' اُسی وقت ہوسکتی ہے جب اُس کے سامنے زندگی کا کوئی 'مقصد' موجود ہو۔ جس انسان کی زندگی کا کوئی 'مقصد' ہی نہ ہو اس انسان کی کامیابی کیا اور ناکامی کیا؟ یہاں مقصد کے حصول کے جس 'طریقہء کار' پر روشنی ڈالی جارہی ہے وہ ہر طرح کے 'مقصد' کے حصول کیلئے یکساں کارآمد ہے لیکن اس وقت ہم معاشی کامیابی کے تناظر میں اس پر روشنی ڈالیں گے۔



ہماری زندگی میں 'مقصد' کی وہی حیثیت ہے جو کسی انسانی جسم میں 'روح' کی ہوتی ہے۔ جس طرح 'روح' کے بغیر انسانی جسم کا کوئی 'استعمال' نہیں ہوتا بالکل اُسی طرح اگر ہماری زندگی میں کوئی 'واضح مقصد' موجود نہ ہو تو ہماری تمام تر کوششیں، محنت اور مشقت لایعنی ہیں۔ کسی ایک انسان کی زندگی میں مقصد اور 'احساسِ محرومی' کی بیک وقت موجودگی ممکن نہیں ہے لیکن دونوں میں سے کسی ایک کا موجود ہونا 'لازمی' ہے۔ اگر کوئی واضح مقصد نہ ہو تو انسان احساسِ محرومی کا شکار ہوجاتا ہے جبکہ بامقصد زندگی گزارنے والے افراد ہمیشہ 'امکانات' پر غور کرتے ہیں۔



مقصد کا تعین کرنے کے بعد ہی ہمیں 'صبر' کی قوت اور 'حوصلہ' کی طاقت نصیب ہوتی ہے۔ جبکہ لامقصدیت انسان میں 'بزدلی' اور 'لاپرواہی' کا رجحان پیدا کردیتی ہے۔ زندگی کے مقاصد 'سہولت' اور 'آسانیوں' کی بجائے جدوجہد اور 'مصائب کا سامنا' کر کے حاصل کیئے جاتے ہیں۔ مقصد جس قدر عظیم ہوگا اس کیلئے اُتنی زیادہ جدوجہد درکار ہوگی اور اُتنے زیادہ مصائب کا سامنا کرنا ہوگا کیوں کہ بڑے مقاصد ہمیشہ بڑی قربانیوں کے متقاضی رہے ہیں۔



قصہ مختصر یہ کہ معاشی کامیابی کی شروعات بھی کسی نئے خیال کی شکل میں ایک واضح مقصد کے تعین سے ہوتی ہے۔ مقصد جتنا 'واضح' ہوگا اُس کے حصول میں کامیابی کے 'امکانات' اُتنے روشن ہونگے۔ واضح مقصد کے حصول کے بعد سب سے اہم ضرورت ہوتی ہے اُسے حاصل کرنے کیلئے درکار 'توانائی' کی۔ یہ ہمیں ملتی ہے اپنے مقصد میں کامیابی کے 'کامل یقین' سے!



کامل یقین

یقین یعنی 'عقیدہ' کی طاقت اِس دُنیا کی سب سے بڑی طاقت ہے یہ انسان کو 'توانائی' فراہم کرنے کا سب سے بہترین 'منبع' بھی ہے۔ یہ (مذہبی) عقیدہ ہی ہے جو کسی اِنسان کو تمام تر غذاؤں کی موجودگی اور تنہائی کے میسر ہونے پر بھی 'پورا دن' بھوکا رہنے کی قوت عطا کرتا ہے۔

'زیارت' کے نام پر سینکڑوں میل پیدل چلنے کی قوت عطا کرسکتا ہے۔ اگر ہمارا کوئی عمل 'یقین' کی قوت سے محروم ہو تو اُس عمل کے عوض کسی 'فیض' یا 'حاصل' کی اُمید رکھنا فضول ہے۔ یقین کی اِس بے پناہ طاقت کا استعمال ہم اپنی معاشی کامیابی کیلئے بآسانی کرسکتے ہیں۔

بقول نپولن ہل: (مصنف: تھنک اینڈ گرو رِچ) 'قُدرت نے اِنسانی ذہن کی تخلیق کچھ اِس طرح کی ہے کہ 'دُنیا میں کوئی ایسا 'جھوٹ' یا 'سچ' نہیں ہے جس میں ہم اپنی خواہشات اور کامل یقین کو ملا کر اُسے 'حقیقت' میں تبدیل نہ کرسکیں'۔

جس طرح لوہے میں 'کاربن' ملا کر اُسے سخت ترین دھات میں تبدیل کرکے اُس سے بے شمار فائدے حاصل کئے جاتے ہیں بالکل اُسی طرح کسی نئے خیال کے ساتھ 'کامل یقین' کو ملا کر اُسے 'زندہ خواب' کی شکل دی جاسکتی ہے'۔

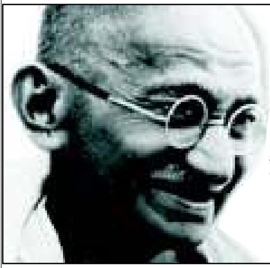
کسی 'خیال' کے ساتھ جب کوئی انسان اپنا ذاتی یقین شامل کرلیتا ہے تو وہ 'خیال' عملی شکل اختیار کرنا شروع کردیتا ہے۔ انسان کا یقین جتنا شدید ہوگا؛ اُس خیال کی عملی شکل بھی اُتنی واضح ہوگی۔ کامل یقین ہی کسی 'خیال' کو عدم وجود سے عالم وجود میں لانے کا سب سے کارآمد ذریعہ ہے۔ 'یقین' کی اہمیت کو بیان کرتے ہوئے علامہ اقبالؔ نے کہا تھا۔

یقین محکم، عمل پیہم، محبت فاتح عالم



قوتِ ارادی

اِنسان کی قوت ارادی اُسے کتنا مضبوط اور طاقت ور بنا دیتی ہے یہ جاننے کیلئے ہم اُن انسانوں کی کامیابی پر نظر ڈال سکتے ہیں جنھوں نے بغیر کسی مضبوط وسائل اور ٹیکنالوجی کے صدیوں پہلے ہی دُنیا کے وسیع و عریض سمندروں کو عبور کرلیا تھا۔ اسی قوت کی بدولت انسان پہاڑوں کی دشوار گزار لیکن بلند چوٹیوں کو سر کرسکا اور خلاؤں کے پار نظر آنے والے چاند تک رسائی حاصل کر ہوسکی۔ کامیابی کے سفر میں قوت ارادی انسان کا اہم ترین ہتھیار ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ اس کی طاقت 'ہتھیاروں' سے لیس فوج، جنگی جہازوں اور ٹینکروں کی طاقت سے بھی زیادہ ہے۔ اس کی مثال کیلئے آپ 'موہن داس کرم چند گاندھی' کے ذریعے لڑی گئی ہندوستان کی 'آزادی کی لڑائی' پر غور کرسکتے ہیں۔



Strength does not come from physical capacity. It comes from an idomitable will.

Mahatma Gandhi



لاغر جسم اور کمزور بینائی والے مہاتما گاندھی کے پاس نہ تو سرمایہ تھا، نہ اسلحہ تھا اور نہ ہی جنگی بیڑوں کی طاقت تھی لیکن پھر بھی اُنھوں نے اپنی 'قوت اِرادی کے ذریعے بیس کروڑ ذہنوں کو متاثر کیا اور اپنے 'ارادوں' کی قوت سے یہ لڑائی لڑی اور اس میں کامیابی حاصل کی۔ 'اُندلس' کے ساحل بھی اس بات کے گواہ ہیں کہ کسی 'مقصد' میں 'یقینی کامیابی' اُنھیں انسانوں کو ملتی ہے جو اپنے 'واپسی کے جہازوں' کو ساحل پر 'جلا' کر اپنے کامیابی کے سفر کا آغاز اِس 'قوت ارادی' کے ساتھ کرتے ہیں کہ '**کامیاب ہونگے یا پھر فنا ہو جائیں گے**'۔ کسی مقصد کے تئیں 'قوتِ ارادی' کے اِس معیار کو حاصل کرلینے کے بعد ایک عام انسان کیلئے بھی دُنیا کی ہر طرح کی کامیابی کا حصول 'ممکن' ہو جاتا ہے۔

قوت ارادی کی کمی ہماری معاشی ناکامی کا بنیادی سبب بن سکتی ہے۔انسانی مزاج کی یہ ایک ایسی کمی ہے جس پر بہت کم لوگ غور کرتے ہیں۔آپ کو یہ جان کر حیرت ہوگی کہ ہمارے اطراف موجود انسانوں کی اکثریت ایسے افراد کی ہے جن میں قوت ارادی کا شدید فقدان ہے۔شراب نوشی، سگریٹ اور تمباکو نوشی جیسی مضر عادتوں سے چھٹکارہ نہ حاصل کر پانا، الارم لگا کر بھی صبح نہ اُٹھ پانا، بسّی لگا کر پیسہ جمع کرنا، زیادہ کھا لینے سے خود کو نہ روک پانا اور اپنی گھڑی کو 'صحیح' وقت سے آگے رکھنے جیسی عادتیں انسان کے اندر قوت ارادی کی شدید کمی کی نشاندہی کرتی ہیں۔قدرت کی جانب سے خیالات کی طرح 'ارادے' کی قوت بھی 'بلا تفریق' دُنیا کے ہر انسان کو یکساں طور پر 'عطا' کی گئی ہے۔یہ ہم پر منحصر ہے کہ ہمارا اِس قوت ارادی کے استعمال کا پیمانہ کیا ہے۔اگر ہمارے اندر قوت ارادی کی کمی ہے تو ہم ذرا سی شعوری کوشش کے ذریعے ہم اپنے اندر ایک ناقابل تسخیر قوت



ارادی پیدا کر کے ہمارے کامیابی کے سفر کی شروعات کر سکتے ہیں۔

مضبوط قوت ارادی حاصل کرنے کیلئے ہمیں اپنے جسم اور دماغ کو ایک مخصوص اور صحت مند ضابطہء حیات کا پابند بنانا ہوگا۔سونے، اُٹھنے، کھانے، تفریح اور آرام کرنے کے مخصوص اوقات طے کرنے ہونگے۔ہمیں مثبت عادات و اطوار سے مزین 'شب و روز' کا استعمال کرتے ہوئے ایک منصوبہ بند نظام کے تحت زندگی گزارنی ہوگی۔اگر ہمارے سامنے اپنی زندگی کا کوئی 'واضح' مقصد موجود ہو تو ہی ہمارے لئے ایسا کرنا ممکن ہو سکتا ہے۔کسی واضح مقصد کے بغیر کوئی انسان اپنے شب و روز کو مخصوص ضابطہء حیات کا پابند نہیں بنا سکتا!



قوتِ فیصلہ



زندگی کے اکثر معاملات میں ہماری 'کامیابی' اور 'ناکامی' کا انحصار ہمارے 'فیصلوں' کے 'صحیح یا غلط' ہونے پر ہوتا ہے۔ عملی طور پر 'ناکام' ہونے والے بیشتر انسان اپنی زندگی میں 'تذبذب' کا شکار نظر آتے ہیں۔ کیا آپ نے اِس سے پہلے کبھی فیصلہ کرنے کے طریقہء کار پر غور کیا ہے؟ کسی 'قلم' کے خریدنے سے لے کر اپنا 'سر' قلم کروا دینے تک؛ ہر طرح کا فیصلہ کرنے کیلئے اِنسان کو 'ہمت' درکار ہوتی ہے۔ یہی 'ہمت' اُس فیصلہ کی 'قیمت' کا تعین کرتی ہے اور یہ فیصلے ہماری زندگی پر اپنی 'قیمت' کے لحاظ سے 'اثر انداز' ہوتے ہیں۔

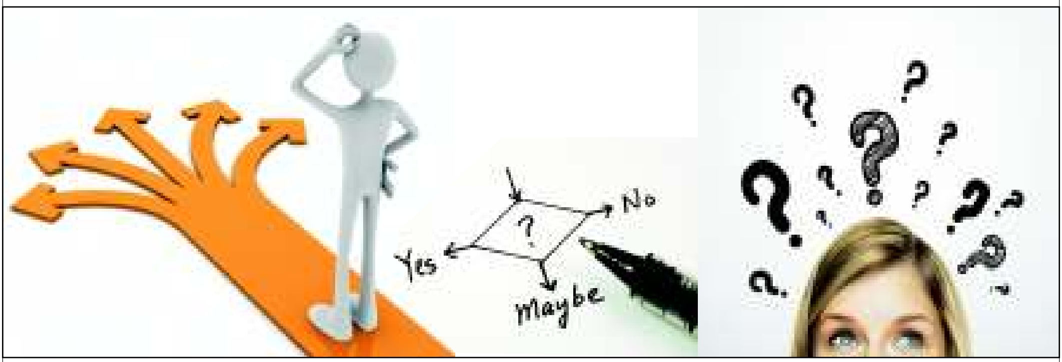
وہ تمام تاریخی فیصلے جنہوں نے 'انسانی تمدن' کی تصویر بدل دی اکثر بہت بڑی قیمت یہاں تک کہ اپنی 'آزادی' اور 'جان' کی 'قربانی' کے عوض کئے گئے تھے۔ اپنی زندگی میں کسی اِنسان کا 'بالکل صحیح' فیصلہ کر لینا کوئی آسان کام نہیں۔ اگر آپ کا کوئی فیصلہ عملی نقطہء نظر سے 'صحیح' ہوگا تو ہی پوری زندگی آپ اپنے 'فیصلہ' پر قائم رہ سکیں گے۔ کسی انسان کا محض 'اندازے' کی بنیاد پر فیصلہ کرنا اس کے اندر 'اعتماد' کی شدید کمی کو ظاہر کرتا ہے۔

> **'جذبات' جیسے خوف، خوشی، حرص، غصہ، محبت، نفرت، حسد اور ہمدردی وغیرہ کی بنیاد پر کئے گئے فیصلے اکثر زندگی میں 'ناکامی' کا سبب بنتے ہیں۔**

کیونکہ فیصلہ کرتے وقت یہ 'جذبات' انسان کے اطراف ایک 'غیر فطری' ماحول پیدا کر دیتے ہیں اور گزرتے وقت کے ساتھ جب اس غیر فطری ماحول کا 'سحر' ختم ہوتا ہے تو یہ فیصلے زندگی کی عملی حقیقتوں سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جاتے ہیں۔ نتیجہ میں انسان کو پچھتاوہ اور پشیمانی کے ساتھ ساتھ شدید مایوسی کا بھی سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اسطرح کے فیصلہ کرنے والے انسان اکثر بہت دھیرے دھیرے فیصلہ کرتے ہیں اور اُن پر قائم نہیں رہ پاتے اسلئے تیزی

سے اُنھیں بدلتے ہیں۔کسی اِنسان کا اسطرح فیصلہ کرنا اُسکے عملی زندگی میں 'نا کام' ہونے کا سب سے بڑا 'سبب' بن سکتا ہے۔

عملی زندگی میں وہی انسان 'کامیاب' ہوتے ہیں جو اپنا فیصلہ 'حقائق' کی بنیاد پر کرتے ہیں۔فیصلہ کرتے وقت محض اندازے کی بجائے زمینی سچائیوں کو سامنے رکھنا، فیصلہ کی نوعیت اور اہمیت کا بالکل صحیح اندازہ لگانا، اُس فیصلہ سے ہونے والے مفادات، نقصانات، اثرات وردِعمل کے ساتھ ساتھ تمام فطری تقاضوں پر دور اندیشی کے ساتھ غور وخوص کرنا۔فیصلہ کرتے وقت ہر طرح کے جذبات سے قطعی عاری ہونا۔اخلاقی طور پر بھی اپنے فیصلہ کے صحیح ہونے کا کامل یقین ہونا۔اس طرح کئے گئے فیصلہ کو 'حقائق' کی بنیاد پر فیصلہ کرنا کہتے ہیں۔



اِس طریقہ کا استعمال کرنے والے انسان اکثر بہت آسانی سے فیصلہ کر لیتے ہیں اور پوری زندگی اس پر کامیابی سے قائم بھی رہ پاتے ہیں۔خود اعتمادی اور قوتِ فیصلہ کا بہت گہرا تعلق ہے۔اپنے فیصلہ کے صحیح ہونے کا 'کامل یقین' ہی کسی انسان کو اس پر قائم رہنے اور عمل کرنے کی 'قوت' عطا کرتا ہے اور اسی قوت کو عرف عام میں 'خود اعتمادی' کہتے ہیں۔فیصلوں کی تکمیل کا انحصار فیصلہ کرنے کے بعد کئے گئے 'اقدام' پر ہوتا ہے۔یہ عام رجحان ہے کہ لوگ فیصلہ تو کر لیتے ہیں لیکن اس کی تکمیل کیلئے کوئی 'عملی قدم' نہیں اُٹھاتے۔اگر آپ نے کسی تعلق سے کوئی فیصلہ کیا اور اسکے بعد کوئی عملی قدم نہیں اُٹھایا گیا تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ ابھی آپ نے محض 'ارادہ' کیا ہے کوئی فیصلہ نہیں۔

انفرادی اور اجتماعی نوعیت کے فیصلے کرتے وقت اس فرق کو سمجھنا ضروری ہے کہ انفرادی فیصلہ کا تعلق صرف ہماری اپنی ذات سے ہوتا ہے۔ چونکہ ہمیں اپنی ذات پر 'مکمل' اختیار ہوتا ہے اسلئے ذاتی فیصلے صحیح، غلط، اچھے، برے اور نفع، نقصان کیساتھ ذاتی ہمت اور حوصلہ کو مدنظر رکھتے ہوئے بآسانی کیے جا سکتے ہیں لیکن جب کسی فیصلہ کا تعلق متعدد افراد، فریقین، خاندان، جماعت یا معاشرے وغیرہ سے ہو تو ایسے حالات میں اُس فیصلہ سے منسلک تمام انسانوں کے انفرادی عمل پر کسی کا اختیار نہیں ہو سکتا اسلئے ایسے حالات میں صحیح، غلط، اچھے، برے، نفع، نقصان اور تدبُر کے ساتھ ساتھ 'انصاف' اور 'دور اندیشی' کی اضافی اہمیت' کو بھی مدنظر رکھنا ہوگا۔ یہ بھی دیکھنا ہوگا کہ وہ تمام افراد یا فریقین جن کے تعلق سے فیصلہ کیا جا رہا ہے اُن سب کیلئے اُس فیصلہ پر عمل کرنا ممکن ہے یا نہیں؟ ایسے فیصلے جن پر تمام فریقین کیلئے عمل کرنا ممکن نہ ہو؛ اکثر انتشار اور بغاوت کا سبب بن جاتے ہیں۔

کوئی بھی انسان اپنی زندگی کے ہر معاملے میں مکمل معلومات نہیں رکھتا اس لئے کسی بھی معاملے میں کوئی فیصلہ کرنے سے پہلے متعلقہ معلومات رکھنے والے افراد سے مشورہ کرنا دانش مندی ہے۔ دنیا میں سب سے سستی اگر کوئی چیز ہے تو وہ ہے مشورہ۔ ہر کوئی دوسروں کے لئے ہمہ وقت مشوروں کے ساتھ تیار رہتا ہے۔ جتنے مشورے اور تحقیق کرنا چاہیں فیصلہ کرنے سے 'پہلے' کر سکتے ہیں۔ اِس سے آپ کو فیصلہ کرنے میں آسانی ہوگی۔ لیکن اپنے فیصلے خود کریں۔ اگر آپ اپنا فیصلہ کر لینے' کے بعد' کسی سے مشورہ کرتے ہیں اور اُن مشوروں سے متاثر' ہو کر اپنے فیصلے کو' تبدیل' کرتے رہے ہیں تو آپ کا یہ 'عمل' اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ آپ میں قوت فیصلہ کا فقدان ہے اور آپ اپنی عملی زندگی میں دوسروں کے فیصلوں کے مطابق زندگی گزارتے ہیں۔ آپ کا یہ عمل عملی زندگی آپ کی 'ناکامی' کی ایک اہم وجہ بن سکتا ہے۔ یہ افسوسناک سچائی ہے کہ آج ہماری اکثریت 'اسی' طریقہء کار پر عمل پیرا نظر آتی ہے۔ فیصلہ کی غلطی کو بیان کرتے ہوئے کسی شاعر نے کیا خوب کہا تھا۔ لمحوں نے خطا کی تھی صدیوں نے سزا پائی ہے ●●



استقلال

استقلال یعنی 'مسلسل' کوشش کی طاقت کا اندازہ آپ اس بات سے لگا سکتے ہیں کہ استقلال اگر پانی کے ساتھ مل جائے تو پھر پانی پتھر کو بھی کاٹ دیتا ہے۔ فطری طور پر انسان جلد باز ہوتا ہے لیکن عظیم الشان معاشی کامیابی کیلئے مزاج میں استقلال پیدا کرنا ہوگا۔ اس کے بغیر کسی بھی کامیابی کا حصول ممکن نہیں۔ کامیابی کے سفر کی تکمیل 'دو' حصوں میں ہوتی ہے۔ پہلا حصہ کامیابی کے 'حصول تک' کی زندگی پر محیط ہوتا ہے جبکہ دوسرا حصہ 'کامیابی کے بعد' کی زندگی کے ذریعے مکمل ہوتا ہے۔ عام طور پر کامیاب انسانوں کے عالیشان گھر، قیمتی ملبوسات، کاریں اور پر تعیش زندگی کے ذریعے صرف 'دوسرا' حصہ ہی عوام کے سامنے آتا ہے۔ پہلے اور اہم ترین حصہ پر یعنی اُن کی 'عارضی' ناکامیوں پر کم ہی لوگ غور کرتے ہیں۔ کامیاب ہونے سے پہلے ہر انسان عارضی ناکامیوں سے دوچار ہوا ہے کیونکہ اس کے بغیر معاشی کامیابی کا کوئی تصور ہی نہیں ہے۔

ایڈیسن اپنے شروعاتی تجربوں میں ناکام رہے تھے یہاں تک کہ دس ہزار سے زیادہ مرتبہ انھوں نے ناکامی کا سامنا کیا لیکن اُنھوں نے مقصد کے حصول تک اپنی مسلسل کوششیں جاری رکھیں۔ والٹ ڈزنی بھی اپنی عملی زندگی کے شروعاتی دور میں ناکام ہوئے تھے۔ تین سو سے زائد مرتبہ کی مسلسل کوششوں کے بعد ہی سرمایہ کاروں نے اُن کی کمپنی میں سرمایہ کاری کی اور 'ڈزنی لینڈ' کی کامیابی اور شہرت سے آج دُنیا کا بچہ بچہ واقف ہے۔ 'اسٹیفن میئر' نے اپنی ایک کتاب کے 'مسودے' کو ۱۵ر مختلف پبلشرز کو' شائع کرنے کی اُمّید سے روانہ کیا۔ پانچ پبلشرز نے کوئی جواب نہیں دیا۔ '۹' پبلشرز نے اِسے شائع کرنے سے انکار کر دیا۔ صرف ایک پبلشر نے اِسے شائع کرنے میں دلچسپی دکھائی اور چند سالوں بعد یعنی سال ۲۰۱۰ء میں اسٹیفن میئر نے ایک مصنفہ کی حیثیت سے '۱۲۵ ملین ڈالر' کی آمدنی حاصل کی۔ بالی ووڈ' میں 'ایس آر کے' کہلانے

والے اداکار 'شاہ رخ خان' کو بھی اپنے کریئر کے شروعاتی دور میں ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑا۔انہیں ممبئی میں اپنی چند شروعاتی راتیں سڑکوں پر 'کھلے آسمان' کے نیچے گزارنی پڑی تھیں لیکن مسلسل کوشش اور اپنی کامیابی کے کامل یقین کی وجہ سے آج وہ اپنے '۶۰۰' ملین ڈالر کے اثاثوں کے ساتھ دُنیا کے 'امیر ترین' اداکار ہیں۔



عارضی ناکامیاں ہمیشہ یقینی کامیابی کا پیش خیمہ ہوتی ہیں۔سابق امریکی صدر ابراہم لنکن نے بھی اپنے سیاسی کیریئر کی شروعاتی ناکامیوں کو مضبوط استقلال کے ذریعے 'عظیم الشان کامیابی' میں تبدیل کر دیا تھا۔۱۸۳۱ء میں اُنھیں اپنے ذاتی کاروبار میں ناکامی ہوئی۔ ۱۸۳۲ء میں اُنھیں سینیٹ کے الیکشن میں ناکامی کا سامنا کرنا پڑا۔۱۸۳۳ء میں نئے کاروبار کی شروعات کی لیکن پھر ناکامی ہوئی۔۱۸۳۵ء میں انھیں اپنی محبوبہ کے انتقال کا صدمہ جھیلنا پڑا۔۱۸۳۶ء میں نروس بریک ڈاؤن کا شکار ہوئے۔۱۸۳۶ء اور ۱۸۴۸ء میں پھر الیکشن میں ناکامی ہوئی۔۱۸۵۵ء میں انہیں ایک مرتبہ پھر سینیٹ کے الیکشن میں ناکامی ہوئی۔۱۸۵۶ء میں وہ نائب صدر کے الیکشن میں ناکام رہے۔۱۸۵۹ء میں انہیں سینیٹ کے الیکشن میں پھر سے ناکامی ہوئی۔تین دہائی کی اِن مسلسل ناکامیوں کو اُنھوں نے اپنے مضبوط 'استقلال' سے شکست دی اور آخرکار ۱۸۶۰ء میں ابراہم لنکن 'امریکہ' کے 'سولہویں' صدر منتخب ہوئے۔اسی 'استقلال' کے تعلق سے علامہ اقبال نے کہا تھا...

نشیمن پر نشیمن اِس قدر تعمیر کرتا جا
کہ بجلی گرتے گرتے آپ خود بیزار ہو جائے



اجتماعیت

ایک واضح مقصد، اُس مقصد میں کامیابی کا 'کامل یقین'، مضبوط قوت ارادی کے ساتھ مزاج میں استقلال اور صحیح وقت پر صحیح فیصلہ کرنے کا مکمل شعور حاصل کر لینے بعد عملی اقدامات کیلئے ہمیں ایک بہترین 'لائحہ عمل' کی ضرورت ہوگی۔ اس کیلئے ہمیں اپنے ہم خیال افراد یعنی ایسے افراد کو تلاش کرنا ہوگا جو ہماری طرح اس مقصد کی کامیابی پر کامل یقین رکھتے ہوں۔ اپنے ہم خیال افراد سے کی گئی 'نتیجہ خیز' بحث کے ذریعے ہم ایک بہترین لائحہ عمل تیار کر سکتے ہیں۔ یہاں سے ہماری معاشی کامیابی کے سفر کی عملی شروعات ہوتی ہے۔

کسی مخصوص مقصد کے تحت جمع ہونے والے 'متعدد' افراد کی ایک ایسی جماعت جس میں اپنے مقصد کی کامیابی کا کامل یقین، مکمل ذہنی ہم آہنگی کے ساتھ باہمی مشوروں کی مفاہمت، صحیح فیصلوں کی طاقت اور اپنی عارضی ناکامیوں کو 'یقینی کامیابی' میں تبدیل کر دینے کا حوصلہ ہو تو ایسی جماعت کی اجتماعی کوششوں سے ہی کسی عظیم الشان کامیابی کا حصول ممکن ہو پاتا ہے۔ اِس تناظر میں ہم تاریخ میں گزر چکے ہر کامیاب انسان سے زیادہ 'خوش قسمت' ہیں۔ مواصلات کے اس جدید نظام نے دُنیا کے مختلف ملکوں میں موجود انسانوں سے رابطہ قائم کرنے، اُن سے باتیں کرنے اور مختلف موضوعات پر اُن سے گفتگو کو نہ صرف ممکن بنا دیا ہے بلکہ انتہائی 'سستا' اور 'آسان' بھی کر دیا ہے۔ آج ہم اپنے 'ہم خیال' انسانوں کی تلاش کرنے اور اُن سے رابطہ قائم کرنے کیلئے آزاد ہیں۔ انٹرنیٹ پر فیس بک، ٹویئٹر، گوگل پلس، لنکڈ اِن اور وہاٹس ایپ جیسی سوشل نیٹ ورکنگ سائیٹ پر کروڑوں افراد کی موجودگی اِس بات کا ثبوت ہے کہ اب ہم اپنے 'ہم خیال' انسانوں سے محض چند 'کلک' کی دوری پر ہیں۔ پچھلی نسل کو یہ سہولت میسر نہیں تھی اس لئے آج ہم 'ماضی' میں دیکھے گئے تمام خوابوں سے بہتر 'خواب' دیکھنے اور اُس کی تعبیر 'حاصل' کرنے کے مواقع اور 'صلاحیت' رکھتے ہیں۔



شریک کار

ہم اپنی معاشی کامیابی کے حصول کیلئے کسی اور انسان کے دماغ میں آنے والے کسی 'خیال' کا استعمال بھی کر سکتے ہیں۔ اخلاقی، مذہبی اور قانونی نقطہءنظر سے معاملات اگر تسلی بخش طریقہ سے طے ہو سکتے ہوں تو معاشی کامیابی کے حصول کا یہ بھی ایک کامیاب طریقہء کار ہے۔ کسی بھی 'خیال' کو عملی شکل دینے کیلئے شروعات میں کسی ساتھی کی جتنی ضرورت ہوتی ہے اُتنی ہی ضرورت اسے عملی شکل دینے کے بعد بھی باقی رہتی ہے۔

اپنی ایجاد کو عملی شکل دینے کے بعد اُس کے ذریعے معاشی فائدہ حاصل کرنے کیلئے ہر موجد کو ہمیشہ ایک ماہر کاروباری شریک کار کی ضرورت پیش آتی ہے۔ کوئی موجد یا سائنس داں تکنیک کے اُصولوں اور ضابطوں کا ماہر تو ہو سکتا ہے لیکن وہ اپنی 'ایجاد کردہ شئے' کے استعمال کرنے والے صارف کی نفسیات اور اُس کاروبار سے منسلک تجارتی باریکیوں سے بھی واقف ہو یہ قطعی ضروری نہیں۔ اس لئے اگر آپ کسی دوسرے اِنسان کے ذریعے 'دریافت' کئے گئے 'آئیڈیا' کو صحیح ہاتھوں (یعنی ضرورت مندوں) تک پہنچانے کی مکمل صلاحیت رکھتے ہیں تو بھی آپ عظیم الشان کامیابی سے فیض یاب ہونے کا حق رکھتے ہیں۔ یعنی ہم اپنی معاشی کامیابی کے حصول کیلئے کسی اور انسان کے دماغ میں آنے والے کسی 'خیال' کا استعمال کر کے بھی معاشی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

کسی آئیڈیا پر 'یقین' کرنے کیلئے یہ قطعی ضروری نہیں کہ وہ آپ کے اپنے دماغ کی اِختراع ہو لیکن اِس بات کو بھی یاد رکھیں کہ **کسی 'کیساتھ' کام کرنا اور کسی 'کیلئے' کام کرنا یہ فیصلہ آپ کی معاشی زندگی میں 'ناکامی' یا 'کامیابی' کی 'اہم' وجہ بن سکتا ہے۔** اِس 'بات' کی مزید تشریح و تفصیل جاننے کیلئے آپ گزشتہ صفحات میں بیان کی گئی 'کوکا کولا' کی مثال کو 'اِس تناظر' میں دوبارہ پڑھ کر یہاں بیان کئے جانے والے اِس اہم 'نکتہ' کو بآسانی سمجھ سکتے ہیں۔



احتساب

بہانا بنانا ایک عام بیماری ہے۔ جس طرح شکایت شکست کی شروعات ہے بالکل اُسی طرح بہانہ بنانا 'ناکامی' کا آغاز اور کامیابی کی 'موت' ہے! شعوری کوشش کے ذریعے بنائے جانے والے بہانے کے ساتھ اگر جواز میسر ہو جائے تو ناکامی 'یقینی' ہو جاتی ہے۔ کیا ہم بہانے بنا کر اپنی ذمہ داریوں سے فرار تلاش کرنے کا مزاج رکھتے ہیں؟ یا پھر اپنی غلطیوں کو تسلیم کر کے اُن کی تصحیح کرنے کا حوصلہ رکھتے ہیں؟ عملی زندگی میں ہمارے پاس صرف



منصوبے ہیں یا پھر خواب؟ ہم کامیابی حاصل کرنے کا 'ارادہ' رکھتے ہیں یا 'عزم'؟ ہم کچھ 'کیئے جانے' پر یقین رکھتے ہیں یا کچھ 'کرنے' پر؟ ہمارے لئے چیزیں 'ناممکن' ہیں یا 'مشکل'؟ ہمارے پاس کچھ 'نہ کرنے کا بہانہ' ہے یا کرنے کی 'خواہش'؟ ہم 'مسائل' پر نظر رکھتے ہیں یا 'امکانات' پر؟ ہم 'جیت ہار' پر یقین رکھتے ہیں یا 'باہمی جیت' پر؟ ہم 'اپنی کوشش کے دوران ہونے والی تکالیف' پر نظر رکھتے ہیں یا 'حاصل' پر؟ ہم سے جب کوئی غلطی ہوتی ہے تو ہم اُس سے 'فرار' حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں یا اُس غلطی کا 'اعتراف' کرتے ہیں؟

ان سب سے اہم سوال یہ ہے کہ کیا واقعی ہم دولتمند بننا چاہتے ہیں؟ اگر ہاں تو کیسے؟

کیا ہم نے دولت کمانے کے کسی ذریعے پر کبھی غور کیا ہے؟ ہم اپنے آپ کو انسانیت کیلئے کون سی خدمت انجام دینے کے قابل سمجھتے ہیں؟ اور کیا ہم اپنے آپ کو اس قابل سمجھنے میں حق بجانب ہیں؟ کیا ہم معاشی کامیابی کیلئے نئے خیالات کے کردار کی 'اہمیت' سے واقف ہیں؟ کیا ہم اس بات کی حقیقت کو بھی سمجھتے ہیں کہ نئے خیالات کی اختراع ایک 'پرسکون اور 'آزاد' دماغ کے ذریعے ہی ممکن ہوتی ہے؟ کیا ہمارا دماغ اپنے موبائل کے ذریعے مسلسل پیغاموں کا تبادلہ کرنے یا وہاٹس ایپ پر دوستوں کے ذریعے ارسال کردہ ویڈیو، تصویر پر تبصرہ کرنے، رقص، نغمہ، غزل اور موسیقی کا لطف اُٹھانے میں ہمیشہ مشغول رہتا ہے؟ یا پھر نئے خیالات کے 'استقبال' اور 'خیر مقدم' کیلئے ہم اپنے دماغ کو 'آزاد' رکھتے ہیں؟



کیا ہماری شخصیت میں ہمت، انصاف پسندی، محبت، اخوت، مشکل ترین حالات میں خود پر مکمل قابو، جذبہ ءتعاون اور وقت کی پابندی جیسی خوبیاں موجود ہیں؟ یا ہمارے مزاج میں قوت برداشت کی کمی، کار خیر میں حصہ لینے میں پس و پیش کرنے کی عادت، مزاج میں وفا کی کمی، اختیارات کا بے جا استعمال کرنے کا رجحان، کام کی بجائے نام کی فکر کرنا اور عارضی ناکامیوں کو مستقل ناکامی سمجھ لینے کی فاش غلطی کرنے جیسی متعدد خامیاں' پائی جاتی ہیں؟ کیا ہم میں اتنی 'ہمت' ہے کہ ہم خود کو بالکل ویسا دیکھ سکیں جیسا کہ 'دراصل' ہم ہیں؟ یہ وہ چند سوالات ہیں جن کا صحیح جواب ہمیں 'اپنے' اندر تلاش کرنا ہوگا! ہمیں اپنی شخصیت کا حقیقت پسندانہ تجزیہ کرنا ہوگا۔ اپنے اندر کی خامیوں پر قابو پا کر کامیابی کیلئے مطلوبہ خوبیوں کو پیدا کرنے کیلئے شعوری کوششیں کرنی ہوں گی۔

لمحۂ فکریہ

تفریح کے وہ تمام ذرائع جو ہمارے دماغ کو مسلسل مصروف رکھتے ہیں عملی زندگی میں ہماری 'معاشی' ناکامی میں اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔ ہمیں انتہائی سنجیدگی کے ساتھ اپنے شب و روز کی مصروفیات اور اپنے تفریح کے ذرائع سے متعلق از سرِ نو 'غور' کرنا ہوگا۔ معاشی کامیابی کیلئے کی جارہی کوششوں میں ہمیں 'جسمانی محنت' سے زیادہ 'دماغ' کے ہونے والے استعمال کی طرف توجہ دینی ہوگی۔ مثبت، مفید اور اختراعی خیالات کے حصول کیلئے ہمیں اپنی









روزمرہ کی زندگی میں 'دماغ' کو پُرسکون رکھنے اور یکسوئی فراہم کرنے والے 'معمولات' اختیار کرنے ہونگے۔ یہی واحد طریقہ ہے جس کے ذریعے ہم اپنے دماغ کی 'فطری ذرخیزی' سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔ 'مصروف' اور 'منتشر' دماغ کی حالت کسی بنجر اور سنگلاخ زمین کی طرح ہوتی ہے جس میں نئے خیالات کی اختراع ممکن نہیں۔ اس لئے ہمیں اپنے دماغ کے سکون کی اہمیت کو سمجھتے ہوئے اس کی یکسوئی کے لئے شعوری کوشش کرنی ہوگی۔



ہمارا تعلیمی نظام بھی معاشی کامیابی کے حصول میں معاونت کرنے سے قاصر نظر آتا ہے۔ ہمارا 'المیہ' یہ ہے کہ ہماری اسکولوں میں طلبہ کو **کیسے سوچنا ھے** کی بجائے **کیا سوچنا ھے** یہ سکھایا جانے لگا۔ خاص طور پر تعلیم برائے معاش پر غور کریں تو ہم نے تعلیم کو ہمارے 'معاشی شعور' کو جلا دینے کی بجائے ملازمتوں کے حصول کا ذریعہ بنالیا۔ نصابی تعلیم کو 'علم' اور اُسے یاد کر کہ حاصل کی جانے والی 'مارکس' کو 'کامیابی' قرار دے دیا۔ صلاحیتوں کی بجائے 'یاداشت' کو قابلیت کا معیار بن گئی۔ ہمارے طلبہ کی تمام تر کوششیں نصاب کو 'ازبر' کر کے ڈگری حاصل کرنے تک محدود ہو گئیں۔ اِس فاش غلطی نے ہماری نئی نسل کے اندر مشاہدہ اور غور و خوص کرنے کے رُجحان کو معدوم کر دیا۔ ہم نے اپنے فطری تجسس کا رُخ تحقیق، تفکر، تدبر اور تخلیق کی بجائے 'تن آسانی' کی جانب موڑ دیا۔ نتیجہ میں آج ہمارے پاس نصابی تعلیم یافتہ نوجوانوں کی ایک ایسی فوج کھڑی ہے جو جسمانی طور تو فعال ہے لیکن ذہنی طور پر غلامی پسند مزاج رکھتی ہے۔







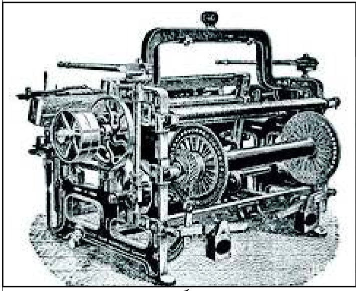
حقیقت

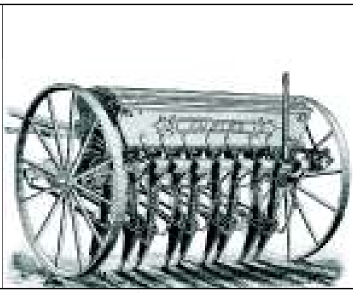
کسی شئے کے خواص کو انسانی فائدوں کیلئے استعمال کرنے کے 'علم' کو وسیع معنوں میں 'ٹیکنالوجی' کہا جاتا ہے۔ گزشتہ ڈیڑھ سو سالوں میں اِس علم نے جس رفتار سے ترقی کی ہے یہ ہم سب جانتے ہیں۔ ٹیکنالوجی کی اس روز افزوں ترقی میں ہمارا کیا 'تعاون' ہے یہ جاننے کیلئے ہمیں کہیں دور جانے کی ضرورت نہیں۔ ہم سب جانتے ہیں کہ گزشتہ اور حالیہ صدی میں ایسی کوئی 'ایجاد' نہیں ہے جس کا 'سہرا' مسلمانوں کے سر باندھا جا سکے۔

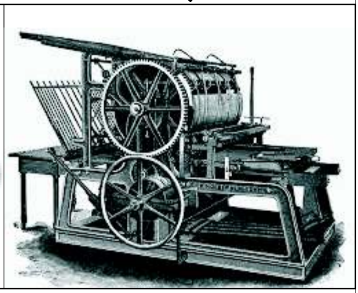


قوموں کی ترقی میں معیشت کی وہی اہمیت ہے جو کسی جاندار کے جسم میں خون کی ہوتی ہے۔ اپنے معاشی استحکام کیلئے مختلف قوموں نے مختلف قسم کی خدمات انجام دے کر انسانی تمدن کی ترقی میں اپنا کردار ادا کیا۔ چینی کمپنیوں نے اپنی اختراعی مصنوعات کے ذریعے عام انسان تک 'جدید' ٹیکنالوجی کو پہنچانے جیسا مشکل کام کر کے دکھایا۔ اُنھوں نے انتہائی کم قیمت پر متعدد اضافی سہولتوں کے ساتھ وہ مصنوعات بھی 'عوام' تک پہنچا دیں جس پر صرف 'خواص' کی اجارہ داری سمجھی جاتی تھی۔ جبکہ جاپانی کمپنیوں نے اپنے ملک میں تیار ہونے والی مصنوعات کے 'معیار' کو اپنی 'قومی شناخت' سے جوڑ کر اُسے نئی بلندیاں عطا کر دی۔ اختراعی خیالات اور نت نئی اشیاء کی ایجاد و فراہمی کے ذریعے جاپان

نے پوری دنیا میں اپنے معیار' کا لوہا منوا کر اپنے معاشی استحکام کا قابل قبول دعویٰ پیش کیا۔ روسی سائنسدانوں نے ریڈیو، رنگین ٹی وی، سولار، ہیلی کاپٹر اور پیٹرول جیسی متعدد 'اہم' مصنوعات ایجاد کر کے انسانیت کے لئے اپنی خدمات پیش کیں اور ان کے ذریعے اپنے معاشی سفر کو کامیابی سے طے کیا۔







امریکہ اور یورپ کے مختلف ممالک نے صنعتی انقلاب کا فعال حصہ بن کر پچھلی صدی میں بھاپ اور لوہے کا وسیع پیمانے پر استعمال کرتے ہوئے نت نئی ایجادات کیں جس کی بدولت انسانی زندگی کو رفتار اور متعدد آسانیاں فراہم ہو سکیں۔ پچھلی صدی کے اختتام تک کمپیوٹر جیسی اہم ایجاد کا سہرا بھی انھیں کے سر ہے۔ کمپیوٹر کی ٹیکنالوجی میں مسلسل ہو رہی ترقی اور اِس سے کی فراہمی کے کاروبار میں پچھلی چار دہائیوں سے نمائندگی کرنے والے ان ممالک نے ہماری زندگی کی ہر ضرورت کی تکمیل کو آسان کرنے میں اپنا کردار کیا ہے۔ اس طرح اِنھوں نے اختراعی خیالات کے ذریعے انسانیت کی خدمت کرنے کے ساتھ ساتھ خود اپنے معاشی استحکام کو بھی حاصل کیا۔ اسی حقیقت کو بیان کرتے وقت علامہ اقبالؔ نے کہا تھا۔ **قوموں کی حیات اُن کے تخیل پہ ہے موقوف!**

کسی شئے کو 'ایجاد' کرنے کیلئے غیر معمولی ذہانت کی ضرورت ہو سکتی ہے لیکن اُس 'ایجاد' ہو چکی شئے کے بنانے یا استعمال کرنے میں جدت کے ذریعے کوئی معمولی تبدیلی کر کے کسی اور انسان کو معاشی کامیابی حاصل کرنے کیلئے کسی غیر معمولی ذہانت کی ضرورت نہیں۔ عموماً جدت کے ذریعے ایسی تبدیلیاں کرنے والے افراد ہمیشہ عام انسانوں میں سے رہے ہیں۔ ٹیلی فون ایجاد کرنے والے سائنسداں 'گراہم بیل' کو ہم

سب جانتے ہیں لیکن اِس ٹیلی فون کو ’موبائیل‘ میں تبدیل کرنے سے لیکر کر اس میں سے ’ٹچ اسکرین‘ جی پی آر ایس اور ’بلیوٹوتھ‘ جیسی متعدد خصوصیات کا اضافہ کرنے والے وہ عام انسان ہیں جن کے بارے میں ہماری اکثریت آج بھی لاعلم ہے۔ ہماری استعمال کی مختلف چیزوں کو پہلے سے بہتر، کفایتی، پائیدار اور زیادہ کارآمد بنانے اور استعمال کرنے کے



روایتی ہم میں بھی تمدن میں مزید مثبت تبدیلیاں کرنے کی پوری صلاحیت ہے۔ ہمارے پاس بھی ایک صحت مند دماغ ہے جو اپنے ’۱۰۰‘ بلین نیورونس کے ساتھ ہمیشہ فعال رہتا ہے۔ ہمارے دِماغ میں بھی ہر روز ’ستر ہزار‘ سے زائد خیالات آتے ہیں اور ان میں سے صرف ’ایک خیال‘ ہمیں معاشی کامیابی کی انتہائی بلندیوں پر لے جاسکتا ہے۔ اس حقیقت کو سامنے رکھ کر اس بات کا اندازہ بآسانی لگایا جاسکتا ہے کہ عملی زندگی میں ہمارے کسی عظیم الشان معاشی کامیابی حاصل کرنے کے امکانات کس قدر ’روشن‘ ہیں۔

خوش قسمتی سے بحیثیت مسلمان ہمارے پاس ایک بہترین اخلاق، مثبت سوچ اور صحت مند جسم کے ساتھ ساتھ ’دماغ‘ کو ذرخیزی عطا کرنے والا مکمل ضابطہء حیات موجود ہے۔ جس کے ذریعے دونوں جہانوں کی یقینی کامیابی کا حصول نہ صرف ’ممکن‘ ہے بلکہ روزمرہ کی زندگی میں ہر عمر کے انسان کیلئے اس پر عمل کرنا بہت ’آسان‘ اور مفید بھی ہے۔

اِس دُنیا میں ہمیں اپنی ’محنت‘ کا نہیں بلکہ ’خدمت‘ کا معاوضہ ملتا ہے۔ یہ وہ خدمت نہیں ہے جو ’تنخواہ‘ کے عوض انجام دی جاتی ہے بلکہ یہ ’انسانیت‘ کیلئے انجام دی جانے والی وہ ’خدمت‘ ہے جو عام انسانوں کی عملی زندگی میں آسانیاں فراہم کرنے کا ذریعہ بنتی ہیں۔ ہماری ایسی ’خدمات‘ جتنی سود مند، ہونگی؛ ہم اپنا معاشی سفر طے کرتے وقت اپنی عملی

زندگی میں اُتنا ہی کامیاب ہوں گے۔ اِس دُنیا میں کوشش اور ناکامی کی وجوہات کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی کہ کس نے کتنی کوشش کی اور کوئی کیوں ناکام ہوگیا۔ دُنیا صرف نتیجہ دیکھتی ہے۔ اِسلئے کامیابی کو کسی وضاحت کی اور ناکامی کو کسی 'عذر' کی ضرورت نہیں ہوتی۔ کامیابی اجتماعی کوششوں کا نتیجہ ہوسکتی ہے لیکن حتمی ناکامی ہمیشہ 'انفرادی' ہوتی ہے۔



یہ مضمون صرف اُن افراد کیلئے کارآمد ہے جو قرار ِواقعی کامیابی کی 'انتہائی بلندیوں کے طلب گار ہیں۔ جو اپنی موجودہ سطح سے اوپر اُٹھنے کی 'سچی تمنا' رکھتے ہیں۔ جنہیں اپنی زندگی میں کامیاب ہونے کا 'کامل یقین' ہے۔ جن کے پاس 'خواب' ہیں۔ بقول سابق صدر جمہوریہ ہند ڈاکٹر اے پی جے ابوالکلام ''خواب وہ نہیں ہوتے جو آپ نیند کی حالت میں دیکھتے ہیں بلکہ 'خواب' وہ ہوتے ہیں جو آپ کی آنکھوں سے نیند 'اُڑا' دیتے ہیں''۔



اگر آپ واقعی کسی عظیم الشان معاشی کامیابی کے سچے طلب گار ہیں تو اِس مضمون کے ذریعے آپ کو اُس کامیابی کے صحیح راستے کا علم ہو چکا ہے۔ اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ زندگی میں اب آپ دوسروں کی کامیابی پر 'حسرت' کرنے والوں میں شمار ہونا چاہتے ہیں یا پھر آج سے اپنی 'کامیابی' کی کوششوں کی شروعات کرتے ہیں!

دُعا

اے رَب العِزّت !

میری اِس تحریر میں اپنی

رَحمَت و قُدرَت سے اَثر پیدا فرمَا

اور اِسے میرے اپنے ساتھ ہر اُس انسان کے

حق میں مُفید و معاوِن بنا دے جسے دُنیا و

آخرت میں کامیابی حاصل کرنے کی سچی

خواھش ھے ! اس مضمون کی تکمیل کیلئے

میری محنت کے ساتھ ساتھ جن افراد

نے تعاون کیا ھے؛ یا اللہ تو اُس تعاون

کو بھی قبول فرما !

آمین

شہباز بخت

FINANCIAL
ACHIEVEMENT,
CONCEPTS &
TECHNIQUES.

فیکٹ

میں کوئی مصنف نہیں اور نہ ہی درس و تدریس سے میرا کوئی تعلق ہے۔عملی زندگی میں مارکیٹنگ پروفیشنل ہونے کی وجہ سے اکثر مجھے دور دراز کے مختلف شہروں کو دیکھنے کا موقع ملا۔ میں نے متعدد ملکوں کا بھی سفر کیا۔ترقی یافتہ قوموں کی آنکھوں کو خیرہ کر دینے والی معاشی ترقی دیکھنے کے بعد جب اپنی قوم جائزہ لیا تو اکثریت مفلسی اور محرومی کا شکار نظر آئی۔معصوم کم سن بچوں کو تعلیم حاصل کرنے کی بجائے محنت مزدوری کرتے ہوئے دیکھ کر مجھے جو تکلیف ہوتی ہے یہ تصنیف اُسی کا ردعمل ہے۔اگر سرمایہ، وسائل، مواقع اور تعلیم سے محروم کسی ایک بچہ کیلئے بھی یہ تحریر مایوسی کے اندھیروں سے نکل کر رہنمائی حاصل کرنے کا ذریعہ بن سکی تو ان شاءاللہ یہ ہماری قوم کے معاشی استحکام کی شروعات ہوگی...

آپ کی گراں قدر آراء و مشوروں کا طالب...

(شہباز بخت)



Shahbaz_bakht
shahbaz-bakht
Shahbaz_bakht
shahbaz.bakht@gmail.com

